



Date : .....

Origine contact : .....

NOM(S) : .....

Prénom(s) : .....

Adresse : .....

Code postal : ..... Ville : .....

Profession : ..... Depuis quand ? .....

Qui doit-on rappeler ? ..... Où ..... Horaires .....  
Téléphone : Portable Mr : ..... Email Mr : .....  
Portable Mme : ..... Email Mme : .....

## SITUATION ACTUELLE ET EXPERIENCE DE L'ACHAT

Est-il locataire ? Oui  Non  Propriétaire ? Oui  Non  Logé à titre gratuit

S'il est locataire, coordonnées du bailleur : .....

Est-ce la première fois que le client achète un bien ? Oui  Non

Si non, son(ses) interlocuteur(s) précédent(s) PAP  Agence  Notaire

Comment cela s'est-il passé ? .....

## PROJET

Raison de l'achat : .....

Le client a-t-il déjà fait des visites ? Oui  Non  Qu'est-ce qui lui a plu ? .....

Pourquoi n'a-t-il pas acheté ? .....

Délai maximum pour trouver < 1 mois  2 mois  3 mois  > 3 mois

Délai maximum pour emménager 4 mois  5 mois  6 mois

Si dépassement de délai, solution d'attente envisagée : .....

Location  Budget ..... Autre solution  .....

Service location informé : Oui  Non

## CARACTERISTIQUES DU BIEN RECHERCHÉ

Appartement  Maison  Récent  Ancien

Nombre de pièces : ..... Nombre de Chambres : ..... Surface terrain : ..... Superf. Habitable .....

Pièce la plus importante, pourquoi ? .....

Secteur préférentiel / Secteur rejeté, pourquoi ? .....

Moyen de transport : M. : ..... Mme : .....

Lieu de travail : M. : ..... Mme : .....

Nombre d'enfants scolarisés : Primaire ..... Secondaire : ..... Supérieur : .....

Nature et lieu des écoles : .....



## LOGEMENT ACTUEL

Que va-t-il regretter ? .....

Que va-t-il quitter avec plaisir ? .....

Que veut-il retrouver ? .....

Que veut-il éviter ? .....

## FINANCEMENT

Budget prévu (Hors de frais de notaire inclus) de ..... K€ à K€

Plan de financement bancaire Oui  Non  Qui ? Durée : ..... Taux : ..... Non

Autres apports : ..... K€

**Le client est-il seul à acheter ?** Oui  Non

APPORT TOTAL : ..... K€

**Si « NON », qui finance ?**

Emprunts en cours : ..... K€

**Qui peut influencer la décision**

Montant / mois

Mensualités maximales ou souhaitées ..... € Montant de l'emprunt envisagé €

Revenus : M. ..... K€ Mme : ..... K€ Autres K€

TOTAL DES REVENUS NETS K€

## SYNTHESE DE MOTIVATION

**Monsieur**        
S O N C A S

**Madame**

## SYNTHESE D'ENTRETIEN

A-t-il les moyens d'acheter maintenant ? Oui  Non  si non, pourquoi ? .....

Est-il prêt à le faire maintenant ? Oui  Non  si non, pourquoi ? .....

Le veut-il vraiment ? Oui  Non  si non, pourquoi ? .....

Est-il le seul vrai décisionnaire ? Oui  Non  si non, pourquoi ?

Classification de l'acheteur

A  B  C