

**Questionnaire de positionnement du niveau**  
**Expert de Conseiller Immobilier**  
**Du réseau -----**

**Nom du Conseiller :**.....

**Tél :** ..... **Adresse mail :** .....@.....

**Ancienneté dans le domaine de l'immobilier :** .....

**Nom de l'Agence :** .....

**Nom du Responsable :** .....

Quelles sont les objectifs du conseiller pendant la négociation de l'offre ?

.....  
.....

Quel délai doit-on conseiller aux acquéreurs concernant la validité de leurs offres ?

.....

Une offre d'achat peut-elle être faite oralement ? Pourquoi ?

.....  
.....

Quelles sont les informations incontournables devant figurer sur l'offre d'achat ?

.....  
.....

Sur quel document doit-on rédiger l'acceptation de l'offre par les propriétaires ?

.....

Comment celle-ci doit être rédigée ?

.....  
.....

Comment doit-on rédiger une contre-proposition des propriétaires ? Sur quel document ?

.....

Quel délai doit-on conseiller aux vendeurs concernant la rédaction du compromis ?

.....

Quelle condition suspensive doit à la fois figurer sur l'offre d'achat et sur le compromis ?

.....

Qui doit signer le compromis de vente ?

.....  
.....

Doit-on rédiger un nouveau mandat ? Pourquoi ?

.....  
.....

Quels sont les tâches à réaliser entre le compromis et l'acte authentique ?

.....  
.....

Comment doit-on préparer une signature d'acte authentique chez un notaire ?

.....  
.....

Doit-on recontacter ses clients après la signature de l'acte ?

.....

**Cadre réservé à ICEO France**

**Entretien prévu le :**

**Validation du niveau :**  oui     non     Partiel

**Observations particulières :**

**Accord pour inscription à la formation intitulée :**

**Actions pour permettre l'accès à la formation demandée :**

