

Madame, Monsieur,

Vous venez d'acheter un bien immobilier par l'intermédiaire de CEPAGE Immobilier. Dans le cadre de la mise en place d'une démarche QUALITE, nous vous remercions d'avoir la gentillesse de prendre quatre minutes de votre temps afin de compléter ce questionnaire de satisfaction et de nous le retourner à l'aide de l'enveloppe ci-jointe. Merci de votre collaboration...



CEPAGE
Immobilier

ACHETEUR

Le jeudi 31 mars 2011

M. et Mme

Adresse

Code Postal et ville

Mettre sup « O » pour oui et « N » pour non dans le cadre.

1. L'information fournie par le Professionnel...

- a. Lors de vos premiers contacts avec CEPAGE Immobilier, avez-vous pu obtenir toutes les réponses à vos questions, votre démarche a-t-elle été satisfaisante ? ☐
- b. Sur les caractéristiques du bien recherché, vous a-t-on fourni des précisions concrètes (points forts, points faibles, quartier, prestations, surfaces, chauffage, taxe foncière, conseils divers...) ? ☐
- c. Vous a-t-on montré les rapports d'expertise techniques (surfaces, termites, amiante, plomb, électricité, DPE, risques divers...) ? ☐
- d. Vous a-t-on proposé une aide concrète dans le financement de votre acquisition (banques, courtiers, assurances de prêt...) ? ☐
- e. Vous a-t-on présenté à l'avance les conditions d'achat quant au compromis de vente que vous vous apprêtiez à signer (rétractation, conditions suspensives, délais, montant de l'acompte...) ? ☐
- f. Vous a-t-on averti des particularités de cet achat immobilier (urbanisme, permis de construire, servitudes...) ? ☐
- g. Au cours des différentes étapes, CEPAGE Immobilier vous a-t-il tenu régulièrement informé et correctement assisté dans les transactions avec les vendeurs ? ☐
- h. Le professionnel a-t-il exercé à certains moments des pressions au cours de vos relations commerciales ? ☐
- i. Jugez vous que le dossier de mise en vente établi par CEPAGE Immobilier a été parfaitement complet et qu'il ne manquait aucune pièce lors de la signature des actes ? ☐

TSVP →

2. L'efficacité de la prestation du Professionnel...

- a. Le commercial a-t'il bien identifié vos besoins et vos critères de recherche lors de la découverte client et avant toute proposition de visite ? ☐
- b. Le professionnel vous a-t'il fait signer un bon de visite avant chaque visite sur place et vous en a-t'il remis un exemplaire ? ☐
- c. Le professionnel vous a-t'il réclamé vos pièces d'identité et votre livret de famille avant de rédiger une offre d'achat ? ☐
- d. Le temps écoulé entre votre premier contact avec CEPAGE Immobilier et la signature du compromis de vente (soit le délai pour trouver votre bien immobilier) vous a-t'il paru correct ? ☐
- e. Le professionnel vous a-t'il proposé une aide dans le montage de votre financement (mise en relation avec des banques ou courtiers) ? ☐
- f. Le Sous Seing Privé (compromis de vente) a-t'il provoqué des difficultés imputables au professionnel (erreurs, défauts, anomalies de rédaction, retards, incidents d'exécution...) ? ☐
- g. Le temps écoulé entre la signature du Sous Seing Privé et la signature de l'acte final chez le notaire (soit le délai de réalisation de l'acte authentique) vous a-t'il paru correct ? ☐
- h. Le professionnel a-t'il exigé de votre part le versement d'un acompte et l'a-t'il encaissé sur un compte séquestre ? ☐
- i. Estimez-vous que toutes les garanties ont été mises en place par ce professionnel et que la vente a été parfaitement sécurisée ? ☐

3. Le rapport Coût / Résultat...

- a. En résumé, estimez vous que ce professionnel vous a satisfait quant aux moyens mis en œuvre (obligation de moyens) ? ☐
- b. En définitive, estimez-vous que la commission perçue par ce professionnel a été méritée (rapport qualité-prix) ? ☐

4. Votre bilan...

- a. Globalement, êtes-vous satisfait de la prestation de CEPAGE Immobilier? ☐
- b. Recommanderiez-vous CEPAGE Immobilier à votre entourage ? ☐
- c. Vos commentaires :

.....
.....
.....

Nom du Commercial :

Votre signature