

LE POINT SUR VOTRE COMMERCIALISATION

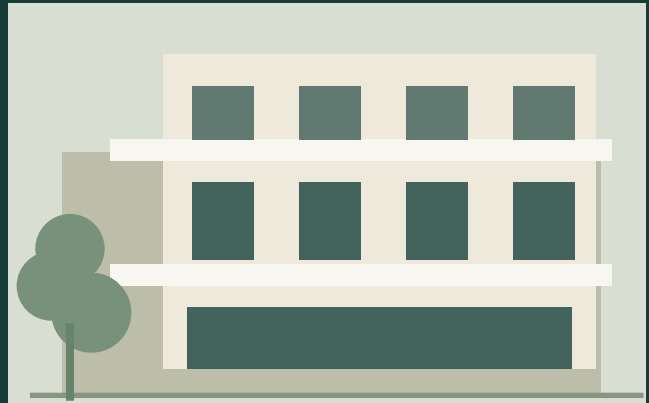
Votre bien, cette semaine.

Mandat témoin A-104 • Du 5 au 11 octobre 2026

BILAN HEBDOMADAIRE

Plus de visites.
Des questions
à clarifier.

Illustration d'un bien imaginaire



8

Nouvelles demandes

10 la semaine précédente

3

Visites réalisées

2 la semaine précédente

0

Offres écrites

0 la semaine précédente

01 L'activité en perspective

28 sept. - 4 oct.

5 - 11 oct.

Demandes



Visites



Deux demandes de moins, une visite de plus. Ces petits nombres ne suffisent pas à établir une tendance de marché.

VISIBILITÉ EN LIGNE : DONNÉE NON REÇUE

Les vues du portail A sont inconnues : elles ne valent pas zéro.

DU BILAN AUX PROCHAINES ÉTAPES

Ce que nous faisons ensuite.

Mandat témoin A-104 • Point préparé le 12 octobre 2026

02 Ce que disent les visites

2 retours reçus / 3 visites

Un visiteur demande le détail des charges. Un autre apprécie la luminosité. Le troisième n’a pas encore répondu.

À ce stade, ces seuls retours ne justifient pas une modification du prix. La priorité est de répondre aux questions en suspens.

03 Un plan d’action précis

ACTION	RESPONSABLE	DATE
Confirmer le montant des charges Puis transmettre l’information au visiteur.	Agent	13 oct.
Organiser une seconde visite Après réception des éléments demandés.	Agent	14 oct.
Confirmer les créneaux disponibles Décision attendue du propriétaire.	Propriétaire	13 oct.
Récupérer les statistiques du portail Conserver la mention « inconnues » en attendant.	Agent	14 oct.

VOTRE RÉPONSE ATTENDUE

Quels créneaux proposer pour la prochaine visite ?

Prochain point : 19 octobre, ou avant si une offre écrite arrive.

Sources du scénario fictif : journal des demandes sans doublons, agenda des visites et registre des offres ; périodes comparables, arrêtées au 12 octobre. Les visites peuvent provenir de demandes antérieures : aucun taux de conversion n’est déduit.