

BONUS - LA CHECK LIST AVANT VISITE



Cette check liste vous indique les questions prioritaires que vous devez poser par téléphone à votre interlocuteur (particulier ou agent immobilier) en amont de toutes vos visites, afin de pouvoir flairer les bons coups et vous éviter de perdre du temps inutilement. De plus, vous donnerez l'image d'un investisseur professionnel dès le premier contact.

Imprimez et remplissez cette fiche à chaque fois.

1. Montant des charges :
 - a. Montant des charges de copropriétés
 - b. Montant de la taxe foncière

2. Si le logement est loué :
 - a. Montant hors charges du loyer
 - b. Locataire en place depuis combien de temps
 - c. Situation du locataire (emploi, CDI/CDD, ...)

3. Emplacement du logement :
 - a. Dans l'idéal l'adresse
 - b. Si la personne est fermée (rare), demandez simplement le nom de la rue afin de vous faire une idée précise du prix du marché à cet emplacement

4. Travaux :
 - a. Est-ce qu'il y a des travaux à prévoir dans le logement
 - b. Est-ce qu'il y a des travaux à prévoir dans la copropriété

5. La question vous permettant de préparer votre négociation : D'après ce que vous m'indiquez, ce bien semble très intéressant. Aussi, pour quelle raison le propriétaire souhaite-t-il vendre son bien ?

Si les éléments vous semblent intéressants, prenez rendez-vous rapidement (une visite doit se faire dans les 24 à 48h). Sinon, posez-vous sur vos calculs et rappelez le vendeur pour organiser une visite.

