

QUESTIONS À POSER AUX AGENTS IMMOBILIERS

PRÉPARER VOTRE APPEL EN PRENANT LES QUESTIONS QUE VOUS SOUHAITEZ POSER

- Le bien correspond-il à un projet d'investissement ?
- Le bien est-il libre ou actuellement loué ?
- Depuis combien de temps est-il en vente ?
- Y-a-t-il déjà eu des offres dessus ?
- Quelles sont les charges de copropriété et les taxes foncières (si applicable) ?
- Quelle est la dynamique du quartier (écoles, commerces, transports) ?
- Quel est le projet des vendeurs ?
- Quelle est la raison de la vente ?
- Quel est le montant potentiel des loyers ?
- Quel est le coût estimé des travaux nécessaires ?
- Quels sont les diagnostics techniques du bien ?
- Est-il possible de visiter le bien ?
 - Si oui, convenir d'un rendez-vous.
 - Si non, demander à partir de quand il sera possible de le visiter.

PRISE DE NOTES PENDANT L'APPEL
