

## CheckList

Liste points a checker	
Coordonnées agence, agent ou particulier	
- Adresse du bien	
Calcul d'investissement	
- Taxe foncière	
- Loyer actuel si loué ou estimé par agent (et position /rapport aux autres)	
- gestion locative, passé future ?	
- Charges de copropriété (voir si syndic honnête, documents .. )	
Le bien	
Conservation des hypothèques	
Disposition des pièces - remarques	
- Vérifier que le vendeur est bien le propriétaire	
- Dernier acte de vente	
DPE	
GES	
- Coût de chauffage (important pour un locataire) (dernière factures)	
- chauffage type , facture, entretien	
- Acoustique (très important)	
- Peinture neuve = méfiance / cache misère	
- Etat général de la plomberie	
- Etat générale des sols	
- Présence d'arrivée d'eau / évacuation pour machine à laver	
- Luminosité / vue	
- Etat général de l'électricité (si ça fonctionne le locataire est peu regardant)	
- Visiter avec un camescope	
- Ouvrir toutes les fenêtres / vérifier les aérations	
- Voir le bien entièrement vide	
- Vérifier l'orientation	
- Etat charpente / menuiserie	
- Etat chaudière / carnet d'entretien	
- Cave	
- Garage	
Estimation des travaux (par professionnels)	
Estimation des travaux (perso)	
Environnement	
Quartier	
- Règlement de la co-propriété	

<b>Liste points a checker</b>	
- Compte rendu des dernières assemblées	
- Carnet d'entretien de l'immeuble	
- Dernier ravalement de facade	
- Venir à différentes heures de la journée pour voir comment change la population (matin 5h et 8h	
- Consulter le plan de prévention des risques naturels prévisibles (obligatoire lors d'une vente)	
- Vérifier par soi-même proximité transports en commun ou parking	
- Proximité école/commerce	
- Proximité gare/aéroport	
- Proximité route / bureau tabac / distributeur argent / passant	
- Digicode	
- Conteneur à verre à proximité	
- Local à vélo	
- Population du quartier en hausse ou non	
<b>Vendeur</b>	
Depuis cb de tps est il propriétaire (le bien est il payé idéal+de 20ans)	
Combien y a t il de Vendeur ?	
Le vendeur est il pressé ? pour quoi vend t-il maintenant ?	
Depuis combien de temps le bien est en vente ?	
Y a t il eu des propositions, a quel prix ? des refus ?	
Pourquoi vendre maintenant alors que ...?	
<b>Deuxième Visite</b>	
- Mesurer toutes les pièces avec un télémètre à laser (50 €)	
- Faire un tour au commissariat / commerçant / voisin pour savoir ce qui se passe dans le quartier / immeuble	