Vente d'un bien immobilier
Suivi des actions de l'agent immobilier

Une fois que l'agent immobilier a été soigneusement sélectionné, et que vous avez signé avec lui un mandat qui vous satisfait, notez les différents contacts que vous avez avec lui. Notez tout: ses actions (visites, rapports qu'il vous fait, publicités de la vente (si jamais vous les accepter cf. recommandations contre), etc..) mais aussi les vôtres (appels téléphoniques pour demander des nouvelles, des informations, rappels etc..) Ce document vous sera précieux pour suivre les progrès de la mise en vente, justifier vos éventuels motifs d'insatisfaction, juger les efforts de l'agent.

Date	Evénements	Actions envisagées, conséquences
	Signature du contrat de mandat de vente	

Trouvez des informations, obtenez une consultation sur
http://www.impotrevenu.fr