



Plus **Riche**
et Indépendant

Check-list : réussir la visite d'un bien immobilier

Le logement visité

- Adresse
- Type de bien (studio, F2...)
- À quel étage
- Au sein d'une copropriété ?
- Si oui, combien d'appartements et combien de propriétaires différents ?
- Année de construction du bâtiment

La vente

- Particulier ou professionnel ?
- Si vente effectuée via une agence immobilière, qui est le vendeur ?
- Pourquoi souhaite-t'il vendre ? Est-il pressé ?
- Quand avait-il acheté le bien ?
- Bien en vente depuis combien de temps ?
- Diagnostic de Performance Énergétique : classement et recommandations émises
- Autres diagnostics (amiante...)

Spécificités du logement

- Surface (m² Carrez plus de 1,80 m)
- Surface (m² au sol)
- Hauteur sous plafond (aspect légal et possibilité installation d'une mezzanine ?)
- L'orientation et la luminosité
- Double vitrage ?
- Etat des murs et sols
- Le chauffage : quel type (électrique, gaz...) ? Commun ou individuel ?
- L'eau ? Commune ou individuelle
- Conformité de l'électricité (diagnostic, état du tableau électrique), état des prises
- Isolation phonique (par rapport aux autres appartements et par rapport à l'extérieur)
- Traces d'humidité sur les murs
- Condensation sur les fenêtres ? Traces de moisissures ? Bonne ventilation ? Présence d'une VMC ?
- Équipements existants : âge et état (cuisine aménagée, chauffe eau électrique...)
- Etat de la robinetterie, de la plomberie
- Emplacements et raccordements pour machines à laver
- Raccordement téléphonique ? En service ?
- Raccordement TV ou câble ?
- Type de serrure sur la porte d'entrée ?
- Est-ce que le portable a du réseau ?
- Y a-t-il des espaces pour rangement ?
- Planéité du sol ? Ragraéage nécessaire si pose d'un parquet flottant ?
- Présence d'un balcon ?
- Fait-il chaud l'été ? (sous les combles...)

L'aspect financier

- Prix de vente
- Informations sur la marge de négociation (net vendeur et éventuellement honoraires agence)
- Loyer précédemment demandé
- Charges de copropriétés
- Montant de la taxe foncière
- Comparatif du prix de vente avec autres biens en vente dans la ville ou le quartier
- Montant des travaux envisagés avant mise en location

Les parties annexes et communes

- Parking privé, garage ?
- Sinon possibilité de parking aisé ? Gratuit ou payant ?
- Y a-t-il des dépendances (cave...)
- Etat des parties communes (intérieures et extérieures)
- Sécurité à l'entrée de l'immeuble: digicode, interphone ?
- Présence d'un ascenseur ? (est-il conforme ?)
- Escalier : quel est sa largeur ? L'aménagement du logement est-il facile via l'escalier ?

Sentiment général

- Vous sentez-vous bien dans le logement ? Dans le quartier ?
- Points positifs
- Points négatifs

Le syndic

- Syndic bénévole ou professionnel ?
- Dernier procès verbal de l'assemblée générale du syndic de copropriété
- Travaux déjà votés
- Travaux envisagés (ravalement...)
- Date du dernier ravalement

Les évolutions possibles

- Le potentiel : aménagement, mise en valeur (faire apparaître une poutre ou un mur en pierre...), création d'une cuisine américaine...
- Possibilité de modification du nombre de pièce, transformer F1 en F2 avec petite chambre ?
- Les cloisons sont-elles des murs porteurs ?
- Quel est l'ampleur des travaux de rénovation ou de modifications ?

L'environnement

- Services à proximité ? Commerces, transports, écoles...
- La vue (dégagée...)
- Y a-t-il du Vis-à-vis ?
- Nuisances sonores extérieure (fenêtres sur rue...)
- Le voisinage dans la copropriété: Quel type d'appartement et d'occupants (étudiants, familles...)
- Evolution de l'environnement selon l'heure (le jour, la nuit...)