

DATE /

ADRESSE /

CONTACT /

Checklist visite

VI OCTOBRE 23

Prix de vente :
Négociable ?
Travaux :

Taxe foncière :
Charges copro :

Loyers actuels HC :
Loyers estimés :
Charges :

DIX QUESTIONS A POSER

01 Depuis combien de temps le bien est-il en vente ?
Plus c'est long, plus on peut négocier. Mais il y a peut-être une raison !

02 Avez-vous déjà eu des appels / visites ?

03 Si oui avez-vous eu des offres ?

04 Pourquoi le propriétaire vend-il ?
On cherche à repérer un problème ou une urgence à vendre

05 Depuis quand était-il propriétaire ?
On espère depuis longtemps sinon on vérifie la plus-value sur DVF

06 Quel est le DPE ?
E F G = passoires thermiques bientôt interdites de louer

07 Avez-vous fait chiffrer les travaux ? Combien ?
Demander si ce chiffrage s'appuie sur des devis d'artisans

08 Des travaux ont été votés en AG de copropriété ?
Réfection de la toiture, isolation façade... A vérifier dans le PV d'AG

09 Y a t-il des problèmes dans l'immeuble / quartier ?
Nuisances sonores, poubelles, squat ? Vérifier les parties communes

10 Avez-vous d'autres biens similaires ?

ENERGIE

- Chauffage : ☐ Electrique ☐ Gaz ☐ Collectif
- Compteur d'eau : ☐ Individuel ☐ Commun
- Compteur électrique : ☐ Individuel ☐ Commun
- Isolation : ☐ Sols ☐ Murs ☐ Combles



☐ **MEMO**
Prendre des
photos et vidéos !

OBSERVATIONS

☐ Façade en bon état	☐ Electricité aux normes	☐ Propreté
☐ Toiture en bon état	☐ VMC fonctionnelle	☐ Cuisine en bon état
☐ Communs en bon état	☐ Absence d'humidité	☐ Salle de bain en bon état
☐ Ascenseur	☐ Luminosité	☐ Porte sécurisée
☐ Local à poubelles	☐ Double-vitrage	☐ Interphone / sonnette
☐ Local à vélos / Cave	☐ Stores ou rideaux	☐ Gardien
☐ Stationnement	☐ Isolation sonore / calme	☐

DESCRIPTION DES LOTS

Type	m2	Etage	DPE	Déjà loué ?	Etat / travaux ?	Loyer & charges
01						
02						
03						
04						
05						

NOTES & IMPRESSIONS



SCHEMA & DIMENSIONS

