

Les 10 questions à poser lors d'une visite

À poser à l'agent ou au propriétaire, quel que soit le bien. Page 2 : la version à emporter pour noter les réponses.

- 1** **NÉGOCIATION** Depuis quand le bien est-il en vente, et pour quelle raison ?
Réflexe pro : Une vente longue ou un motif urgent (mutation, succession, séparation) laisse une marge de négociation.
- 2** **TRAVAUX** Quels travaux sont à prévoir ? Des devis ont-ils été faits ?
Réflexe pro : Sans devis, faites chiffrer les travaux vous-même : ce montant est un argument de négociation.
- 3** **ÉNERGIE** Quelle est la classe énergétique (DPE), et combien coûte l'énergie par an ?
Réflexe pro : Un logement classé G ne peut plus être loué, un F ne pourra plus l'être en 2028.
- 4** **CHARGES** Quels sont les montants actuels de la taxe foncière et des charges de copropriété ?
Réflexe pro : Ces deux chiffres font votre rentabilité nette. Demandez les documents, pas une estimation.
- 5** **COPROPRIÉTÉ** De gros travaux sont-ils prévus ou déjà votés dans l'immeuble ?
Réflexe pro : Ravèlement, toiture, ascenseur... Des travaux votés avant la vente se négocient avec le vendeur.
- 6** **JURIDIQUE** Y a-t-il un litige ou une procédure en cours (voisins, copropriété, mairie) ?
Réflexe pro : Un litige, ce sont des frais, du temps et une revente plus difficile.
- 7** **SINISTRES** Y a-t-il eu de l'humidité, une inondation ou un dégât des eaux ?
Réflexe pro : Posez la question franchement, puis vérifiez plafonds, angles de murs et joints.
- 8** **DIAGNOSTICS** Tous les diagnostics sont-ils disponibles ?
Réflexe pro : DPE, amiante, plomb, électricité, gaz, surface Carrez, état des risques. Un dossier incomplet est un signal d'alerte.
- 9** **RISQUES** Le bien est-il exposé à des risques : termites, mэрule, inondation, argiles, radon, pollution des sols ?
Réflexe pro : Vérifiez l'adresse sur georisques.gouv.fr, puis en mairie : arrêtés, urbanisme, projets voisins.
- 10** **LOYER** Loué : quel est le loyer actuel, et est-il au prix du marché ? Vide : à combien se louerai-il selon vous ?
Réflexe pro : Croisez toujours avec 5 annonces comparables. L'avis de l'agent ne suffit pas.
- BONUS** **PRIX** À l'agent : « Honnêtement, vous en pensez quoi, du prix ? »
Réflexe pro : L'agent travaille pour le vendeur, mais il connaît le marché. S'il hésite ou parle de « marge », le prix est négociable.

Le réflexe Rentafacile avant de faire une offre

Vérifiez les prix réellement payés dans l'immeuble et le quartier sur explore.data.gouv.fr/immobilier (la base officielle et gratuite des ventes, dite « DVF »). Puis passez le bien dans la calculatrice gratuite sur rentafacile.fr : mensualité, rentabilité nette et cash-flow en une minute. Si les chiffres ne tiennent pas avec un loyer prudent, négociez ou passez au suivant.



Calculer ma
rentabilité

Ma fiche de visite

Cochez chaque question posée et notez les réponses sur place.

Adresse : _____

Date de la visite : _____

Prix affiché : _____

Contact (agent / propriétaire) : _____

☐ 1 **NÉGOCIATION** Depuis quand en vente ? Pourquoi ?

.....

.....

☐ 2 **TRAVAUX** Travaux à prévoir ? Devis ?

.....

.....

☐ 3 **ÉNERGIE** Classe DPE ? Coût énergie / an ?

.....

.....

☐ 4 **CHARGES** Taxe foncière ? Charges de copro ?

.....

.....

☐ 5 **COPROPRIÉTÉ** Gros travaux prévus ou votés ?

.....

.....

☐ 6 **JURIDIQUE** Litige ou procédure en cours ?

.....

.....

☐ 7 **SINISTRES** Humidité, inondation, dégât des eaux ?

.....

.....

☐ 8 **DIAGNOSTICS** Diagnostics complets ?

.....

.....

☐ 9 **RISQUES** Termites, mэрule, inondation, autres risques ?

.....

.....

☐ 10 **LOYER** Loyer actuel ou estimé ?

.....

.....

☐ B **PRIX** L'avis de l'agent sur le prix ?

.....

.....

Mon avis : ☐ Je fais une offre ☐ Je creuse (documents, calcul) ☐ Je passe