



LA CHECKLIST VISITE

*Tout ce qu'il faut vérifier avant ou pendant la visite
d'un bien immobilier, quand on est en cours d'achat
en vue d'une rénovation.*

PILOTEZ VOTRE RÉNOVATION



Alexandra

Fondatrice d'Allybox · Architecte d'intérieur

Après plus de 10 ans en agence d'architecture d'intérieur et près d'une centaine de projets de rénovation accompagnés, j'ai fondé Allybox pour transmettre une méthode claire aux propriétaires qui rénovent pour la première fois.

Ce que j'ai vu revenir, année après année, ce sont les mêmes erreurs : un ordre des travaux mal pensé, un budget mal cadré, des artisans mal briefés. Rien d'inévitable. Juste un manque de méthode. Transmettre tout ce que j'ai appris pour que vous viviez mieux votre rénovation, c'est exactement ce qui m'anime chez Allybox.

Cette checklist est un condensé de ce que je vérifierais moi-même si j'étais à votre place, avant de signer pour un bien à rénover.

MES 3 MEILLEURS CONSEILS AVANT DE VOUS LANCER

- 1 Ne vous fiez jamais uniquement au coup de cœur. Un bien qui vous plaît peut cacher des travaux lourds : prenez toujours le temps d'une contre-visite, méthodique, avant de faire une offre.
- 2 Ne chiffrez jamais un projet pièce par pièce, au fil de l'eau. Tant que vous n'avez pas une vision d'ensemble du bien et de vos contraintes, aucun chiffrage n'est fiable.
- 3 Ne visitez jamais seul(e) si un doute technique persiste. L'avis d'un professionnel sur un mur porteur ou une fissure coûte très peu, comparé au risque de se tromper.

Avant de commencer

Une visite, ça se prépare. La plupart des mauvaises surprises après un achat ne viennent pas d'un manque de chance, mais d'un manque de méthode : on tombe sous le charme, on oublie de regarder les points essentiels, et on découvre après signature ce qu'il fallait voir avant.

Cette checklist rassemble les points de vigilance utilisés par les **notaires**, les **architectes** et **architectes d'intérieur**, et les **agents immobiliers** lors d'une visite ou d'une contre-visite. Vous n'avez pas besoin d'être du métier pour vous en servir : il vous suffit de la cocher, pièce par pièce, point par point.

Emportez avec vous : un mètre (laser si possible), une lampe torche, votre téléphone pour photographier, et cette checklist. Prenez une photo à chaque case cochée : ces photos vous serviront de preuve et de mémoire une fois rentré chez vous, quand tous les biens visités commencent à se ressembler.

01 AVANT LA VISITE

Ce qui se prépare avant même d'ouvrir la porte

- ☐ Vos critères sont écrits noir sur blanc : nombre de pièces, surface minimale, budget maximum. Une liste écrite avant la visite évite de se laisser influencer sur place.
- ☐ Vous avez consulté les prix des biens comparables dans le quartier, pour savoir si le prix demandé est cohérent.
- ☐ Vous avez déterminé votre **budget travaux** à part du budget d'achat. Les deux ne doivent jamais se confondre.
- ☐ Vous venez avec : mètre, lampe torche, appareil photo, et si possible une boussole ou une application boussole pour vérifier l'orientation.

02 L'EXTÉRIEUR ET LES ABORDS

Une visite commence avant d'entrer dans le bien

- ☐ **La façade** : présence de fissures, et date du dernier ravalement (à prévoir tous les 10 ans environ).
- ☐ **La toiture** : tuiles manquantes ou abîmées, présence de mousse ou de végétation, traces d'humidité ou d'infiltration visibles depuis l'extérieur.
- ☐ **Les fondations**, si elles sont accessibles : fissures, affaissement visible.
- ☐ **Le jardin ou la terrasse**, s'il y en a : état d'entretien, conformité avec le plan local d'urbanisme (PLU) si des aménagements ont été faits (véranda, extension, piscine).
- ☐ **Le quartier** : commerces, transports, écoles, niveau sonore. Idéalement, à visiter à deux moments différents de la journée.

Astuce : sonnez chez les voisins ou discutez avec les commerçants du coin. Ils en savent souvent plus que l'agence sur la réalité du quartier.

03 LA STRUCTURE

Le point le plus important de toute la visite

- ☐ **Murs porteurs et cloisons** : un mur de plus de 15 cm d'épaisseur est généralement porteur, un mur de moins de 10 cm est généralement une cloison. Entre les deux, la question se pose. Un son sourd au toucher indique un mur porteur, un son creux indique une cloison. Ce n'est pas infaillible, mais c'est un premier repère.
- ☐ Les murs porteurs sont souvent parallèles à la façade. Repérez aussi les conduits de cheminée : ils ne se démolissent pas non plus.
- ☐ **Les fissures** : une microfissure superficielle dans l'enduit n'est pas grave. Une fissure large, en escalier, ou qui traverse un mur porteur, doit alerter et faire l'objet d'un avis professionnel.
- ☐ **La charpente et les planchers** : recherchez les traces d'affaissement, les craquements anormaux, la présence d'insectes xylophages (petits trous, sciure au sol).
- ☐ Si un doute persiste sur un élément structurel, le recours à un professionnel du bâtiment (architecte, ingénieur, maître d'œuvre) pour une contre-visite dédiée est le seul moyen d'en avoir le cœur net.

Les problèmes structurels sont les plus coûteux à corriger et les plus difficiles à repérer sans expérience. C'est le point sur lequel il ne faut jamais faire l'impasse.

04 HUMIDITÉ ET ISOLATION

Ce qui ne se voit pas toujours au premier regard

- ☐ Traces d'auréoles, plinthes abîmées, peinture qui cloque ou papier peint qui se décolle : ce sont des indicateurs d'humidité, actuelle ou passée.
- ☐ Une odeur de moisi, même légère, doit être prise au sérieux, y compris si le vendeur l'explique par une pièce fermée depuis longtemps.
- ☐ Demandez si des travaux d'isolation ont été réalisés (combles, murs) et depuis quand.
- ☐ Consultez le **DPE (diagnostic de performance énergétique)**, qui vous donne une première idée du niveau d'isolation et de la facture énergétique à prévoir.

Une rénovation énergétique complète (combles, murs, fenêtres, chauffage) représente souvent l'un des postes de budget les plus importants. Mieux vaut l'anticiper dès la visite qu'au moment des devis.

05 LES INSTALLATIONS TECHNIQUES

Électricité, plomberie, chauffage, ventilation

- ☐ **Électricité** : état du tableau électrique, présence d'un disjoncteur différentiel, âge apparent de l'installation. Une installation de plus de 15 ans doit faire l'objet d'un diagnostic électrique obligatoire.
- ☐ **Plomberie** : ouvrez les robinets pour vérifier la pression et l'absence de fuite, regardez sous les éviers et lavabos.
- ☐ **Chauffage** : type d'énergie, âge de la chaudière ou du système (durée de vie moyenne de 15 à 25 ans), entretien régulier ou non.
- ☐ **Ventilation** : présence d'une VMC, état apparent des bouches d'aération dans les pièces d'eau.
- ☐ Demandez les factures d'eau et d'électricité des deux dernières années : elles donnent une idée concrète de la consommation réelle du bien.

06 LUMIÈRE ET POTENTIEL D'AMÉNAGEMENT

Ce que vous pourrez faire de cet espace

- ☐ **Orientation** : idéalement, la pièce à vivre orientée sud ou sud-ouest, les chambres orientées est ou nord.
- ☐ **Luminosité** : surface vitrée suffisante, absence de vis-à-vis gênant, qualité et état des fenêtres.
- ☐ **Hauteur sous plafond** et volumes disponibles pour d'éventuels aménagements de combles.
- ☐ **Possibilité de redistribution** : les cloisons repérées en section 3 peuvent-elles être déplacées pour ouvrir la cuisine sur le séjour, agrandir une chambre, créer une suite parentale ?
- ☐ Notez le nombre de pièces et la surface annoncée, en les comparant à ce que vous mesurez vous-même sur place.

07 SI LE BIEN EST EN COPROPRIÉTÉ

Des documents à demander avant de faire une offre

- ☐ **Le règlement de copropriété** et l'état descriptif de division, pour vérifier que le lot correspond bien à ce qui vous est présenté.
- ☐ **Les procès-verbaux des 3 dernières assemblées générales** : ils révèlent les travaux votés, les conflits éventuels entre copropriétaires, et la santé financière de l'immeuble. C'est l'un des documents les plus révélateurs de l'état réel d'une copropriété.
- ☐ **Le montant des charges** et ce qu'elles couvrent précisément.
- ☐ **Le carnet d'entretien de l'immeuble** et, s'il existe, le diagnostic technique global (DTG) ou le plan pluriannuel de travaux (PPT), qui listent les travaux prévus sur les 10 prochaines années.
- ☐ L'existence de procédures juridiques en cours, entre copropriétaires ou avec le syndic.

Des travaux votés mais pas encore financés peuvent représenter plusieurs milliers d'euros d'appels de fonds, très peu de temps après votre achat. Ce point mérite toute votre attention.

08 LES DOCUMENTS À DEMANDER AU VENDEUR OU À L'AGENCE

Pour avoir une vision complète, au-delà de la visite

- ☐ **Le Dossier de Diagnostic Technique (DDT)** : DPE, amiante (constructions avant 1997), plomb, électricité et gaz (installations de plus de 15 ans), termites selon les zones concernées.
- ☐ **Les factures des travaux** réalisés dans les 10 dernières années, et leurs procès-verbaux de réception : leur date marque le point de départ des garanties de construction.
- ☐ **L'historique des sinistres** ayant fait l'objet d'une déclaration d'assurance.
- ☐ **Le dernier avis de taxe foncière**, pour anticiper cette charge annuelle.
- ☐ Les règles d'urbanisme applicables et les projets de construction à venir dans le secteur, à demander directement en mairie.

09 LES QUESTIONS À POSER SUR PLACE

Ce qu'on n'ose pas toujours demander

- ☐ Quelle est la raison de la vente ?
- ☐ Quel est l'âge des équipements principaux (chauffage, fenêtres, toiture) et quand ont-ils été installés ou refaits pour la dernière fois ?
- ☐ Y a-t-il eu des sinistres (dégât des eaux, incendie, catastrophe naturelle) sur le bien ?
- ☐ Existe-t-il des travaux prévus ou votés dans la copropriété ou le voisinage proche ?
- ☐ Le bien est-il occupé au moment de la vente ? Par qui, et jusqu'à quand ?

La règle d'or, une fois le bien trouvé

Avant de vous projeter dans les travaux, une règle absolue : ne rien chiffrer avant d'avoir une vision d'ensemble du projet. Un devis obtenu à la va-vite, sur un coin de table pendant la visite, ne veut rien dire. Ce n'est qu'une fois l'usage des pièces défini et les contraintes techniques identifiées (murs porteurs, réseaux, arrivées d'eau) que le chiffrage prend tout son sens.

C'est exactement l'ordre que l'on suit dans la méthode Allybox : **Connaître** le bien et ses contraintes, **Réfléchir** au projet dans son ensemble, puis seulement **Piloter** le chiffrage et les travaux. Beaucoup de dépassements de budget viennent d'un ordre inversé.

Envie d'échanger sur votre achat immobilier ?

Un bien qui vous plaît, un doute sur les travaux, une question sur le budget à prévoir : je vous offre un audit gratuit de 30 minutes pour répondre à toutes vos questions, sans engagement.

→ **RÉSERVEZ VOTRE CRÉNEAU : LIEN DANS MA BIO INSTAGRAM OU SUR ALLYBOX.FR**

@alexandra_pilote_ta_renovation · allybox.fr