



GUIDE VISITE IMMOBILIERE

En bonus un tableau à utiliser pendant ta visite.

WWW.GORENTIER.COM



INTRODUCTION

Investir dans l'immobilier ne se résume pas à trouver un bien. La vraie réussite passe par une analyse minutieuse du potentiel du bien et une évaluation précise des coûts de travaux. Ce guide te donne les étapes pour réussir tes visites immobilières et éviter les erreurs coûteuses.

INSTAGRAM : GO_RENTIER



1

PRÉPARATION AVANT
LA VISITE

PRÉPARATION AVANT LA VISITE

Les documents à emporter :

- Une feuille ou un tableau pour noter les points essentiels
- Un mètre laser pour mesurer les espaces
- Une lampe torche pour inspecter les zones sombres (ex : caves, greniers)
- Un appareil photo pour capturer les détails (ou ton smartphone)

Les questions à poser à l'agent immobilier :

- Pourquoi le bien est-il vendu ?
- Y a-t-il des travaux récents ou à prévoir ?
- Quelle est la consommation énergétique actuelle ?
- Quels sont les diagnostics techniques (DPE, amiante, plomb, etc.) ?

Voir tableau fin du document.





2

PENDANT LA VISITE :
ANALYSE COMPLÈTE
DU BIEN



PENDANT LA VISITE : ANALYSE COMPLÈTE DU BIEN

A. L'état général du bien

1. Toiture et isolation :

- Vérifie s'il y a des fuites ou des tuiles cassées.
- L'isolation est-elle conforme ?

2. Murs et plafonds :

- Présence de fissures, moisissures ou tâches d'humidité ?
- Qualité des matériaux : placoplâtre, béton, pierre, etc.

3. Menuiseries :

- Fenêtres en double vitrage ou simple vitrage ?
- État des portes et fenêtres (isolation phonique et thermique).

B. Les installations techniques

1. Électricité :

- Installation récente ou vétuste ?
- Présence d'un tableau électrique aux normes (disjoncteurs automatiques).

2. Plomberie :

- Vérifie les robinets, chauffe-eau et canalisations pour des fuites.
- Pression de l'eau correcte ?

3. Chauffage :

- Type de chauffage (gaz, électrique, pompe à chaleur).
- État de la chaudière (si existante).

C. Les espaces extérieurs (si présents)

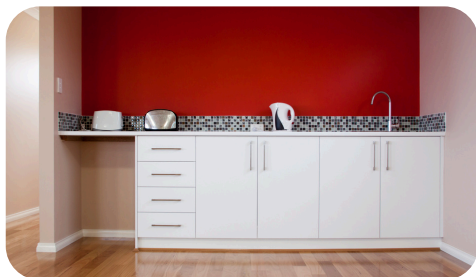
- Jardin, terrasse ou balcon : État des sols, des clôtures
- Présence d'un vis-à-vis ou nuisances sonores.



3

CE QU'IL FAUT
REGARDER EN DÉTAIL
(PIÈCE PAR PIÈCE)

CE QU'IL FAUT REGARDER EN DÉTAIL (PIÈCE PAR PIÈCE)



A. Cuisine

- État des meubles et des électroménagers.
- Plomberie fonctionnelle (fuites, évacuation).



B. Salle de bain

- Présence de moisissures ou traces d'humidité.
- Qualité de la robinetterie et des joints.



C. Chambres et salon

- Luminosité naturelle.
- État des murs (papier peint, peinture).



D. Espaces annexes

- Greniers, caves : État des sols, plafonds, éventuels problèmes d'humidité.
- Garage : Fonctionnement de la porte, espace disponible.



4

APRÈS LA VISITE :
ANALYSE ET DÉCISION



APRÈS LA VISITE : ANALYSE ET DÉCISION

A. Synthèse des points forts et faibles

- Points positifs : Localisation, état général, potentiel locatif.
- Points négatifs : Travaux lourds, nuisances, DPE faible.

B. Préparation de l'offre

- Calcule la rentabilité nette en incluant tous les travaux.
- Compare les biens similaires dans la région pour ajuster ton offre.

Bonus : Astuces pour Maximiser Tes Chances

Crée une relation avec les agents immobiliers.

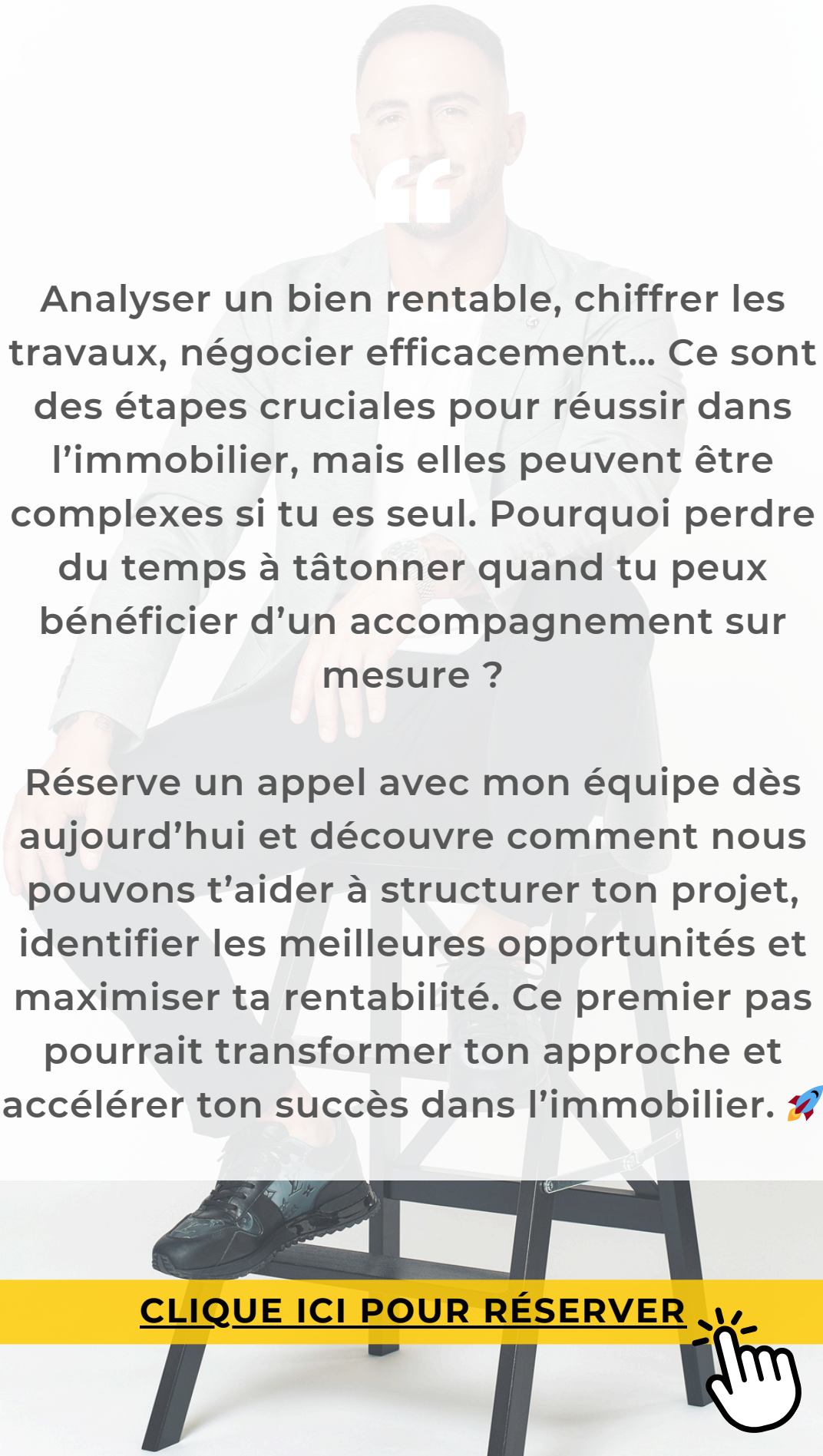
Plus ils te connaissent, plus tu auras accès à des opportunités off-market.

N'aie pas peur de négocier.

Une offre légèrement en dessous du prix peut être acceptée si elle est sérieuse.

Reste rapide et réactif.

Active les alertes sur les sites d'annonces et prépare ton financement en amont.



Analyser un bien rentable, chiffrer les travaux, négocier efficacement... Ce sont des étapes cruciales pour réussir dans l'immobilier, mais elles peuvent être complexes si tu es seul. Pourquoi perdre du temps à tâtonner quand tu peux bénéficier d'un accompagnement sur mesure ?

Réserve un appel avec mon équipe dès aujourd'hui et découvre comment nous pouvons t'aider à structurer ton projet, identifier les meilleures opportunités et maximiser ta rentabilité. Ce premier pas pourrait transformer ton approche et accélérer ton succès dans l'immobilier. 🚀

[CLIQUE ICI POUR RÉSERVER](#)



Question à poser à l'agent immobilier	
Quel est l'historique du bien ?	
Depuis combien de temps le bien est-il sur le marché ?	
Y a-t-il des travaux récents effectués ?	
Quels sont les diagnostics disponibles ?	
Quelles sont les charges de copropriété ou autres frais ?	
Y a-t-il des problèmes connus liés au bien (fuites, isolation, etc.) ?	
Quel est le montant de la taxe foncière ?	
Y a-t-il des servitudes ou des restrictions liées au bien ?	
Quelle est la motivation du vendeur ?	
Autres infos :	

Pièce	Métrage de la pièce	Ce que j'ai vu :
Salon		
Cuisine		
Chambre 1		
Chambre 2		
Salle de bains		
WC		
Couloir		
Garage		
Jardin		