



VOUS VOUS APPRÊTEZ À ACHETER UNE MAISON ? VOICI NOS CONSEILS POUR UNE VISITE EFFICACE ET RÉUSSIE !



Ne laissez rien au hasard !
Voici quelques conseils pour préparer votre visite et évaluer correctement si le bien est fait pour vous.



Renseignez-vous au service urbanistique de la commune



Le bien respecte les **normes urbanistiques** ?
La terrasse, la véranda ont bien été construites avec un **permis** en ordre ?

Les terrains voisins sont constructibles ?
Y a-t-il des projets en cours dans votre quartier ?

Informez-vous des **possibilités d'évolution** de la maison (par exemple : une annexe est-elle envisageable si la famille s'agrandit ?)

Rendez-vous plus tôt sur place



Faites le tour du quartier pour voir s'il correspond réellement à vos attentes (circulation, facilité de parking, espaces verts, voisinage, transports en commun, commerces, etc.).

N'hésitez pas à poser des questions



Rénovation de la toiture, système de chauffage et de ventilation, etc. Le vendeur ou l'agent immobilier sont au courant des spécificités techniques du bien : posez-leur vos questions.

Demandez les documents obligatoires



Certificat PEB, PV de contrôle de l'installation électrique, etc.
Informations essentielles sur l'état et la performance énergétique de la maison.

Informez-vous sur l'existence d'une servitude

Un doute sur le chemin au fond de votre jardin, sur le droit de faire passer des canalisations en sous-sol ? Il peut s'agir de servitudes.



Vérifiez l'état du bien

Évitez les vices : vérifiez les murs, boiseries, châssis et toutes les installations techniques (chaudière, pompe à chaleur, climatisation, ...). Régardez s'il y a des fissures, des taches d'humidité, de l'amiante, etc.



Votre notaire peut vous guider.



UN BIEN MAL ACQUIS RESTE ACQUIS !

Il est légitime que le vendeur valorise son bien lors d'une visite et n'insiste pas sur les défauts

En pratique, les informations communiquées lors des visites ne seront pas toujours approfondies.

Toutefois, le vendeur est obligé d'informer son mandataire (par exemple, un agent immobilier) de tous les éléments dont il a connaissance.

En tant que potentiel acheteur, vous devez donc bien vous renseigner

Si vous ne posez pas les bonnes questions avant de faire une offre, vous serez considéré comme ayant accepté le bien dans l'état dans lequel vous l'avez visité.

Attention, il sera très difficile de se retourner contre le vendeur par la suite et ce, même en cas de vice caché (ex : mэрule, dégâts provoqués par des termites, fondations défectueuses, etc.).



Vous avez le moindre doute ? Prévoyez une contrevisite avec un professionnel de la construction.

Il pourra vous donner son point de vue quant à d'éventuels travaux.

Idéalement, faites cette seconde visite à un autre moment de la journée que la première.

Il vaut mieux une 2ème visite qui vous mène à renoncer à un mauvais achat, qu'un achat qui vous réservera des mauvaises surprises au fil des années.

Vous avez des questions ? N'hésitez pas à vous renseigner auprès d'un notaire. Il pourra vous guider à travers les démarches à effectuer.

