

Checklist : Réussir son projet immobilier en période de crise

1. Préparation financière et dossier

- Calculer sa capacité d'emprunt réelle en tenant compte des taux actuels.
- Obtenir une attestation de financement auprès de sa banque pour rassurer le vendeur.
- Constituer un apport personnel solide pour couvrir les frais de notaire et de garantie.
- Définir une enveloppe budgétaire incluant une marge de sécurité pour les travaux.

2. Recherche et visites stratégiques

- Cibler des secteurs résilients où la demande locative ou de revente reste forte.
- Vérifier la proximité des commodités, transports et écoles.
- Évaluer le potentiel de valorisation du bien à long terme.
- Prendre des photos et noter les points d'attention lors de chaque visite.

3. Analyse technique et DPE

- Consulter attentivement le DPE (Diagnostic de Performance Énergétique).
- Identifier les travaux de rénovation énergétique nécessaires (isolation, chauffage).
- Vérifier l'état des éléments structurels : toiture, électricité, plomberie, humidité.
- Demander les factures des travaux réalisés récemment par le propriétaire.

4. Stratégie de négociation

- Utiliser les résultats du DPE et les devis de travaux pour justifier une baisse de prix.
- Comparer le prix de vente avec les transactions récentes dans le même quartier.
- Rester factuel et professionnel dans ses arguments de négociation.
- Ne pas hésiter à faire une offre inférieure si le bien nécessite une rénovation lourde.

5. Vérifications administratives avant signature

- Lire les procès-verbaux des trois dernières assemblées générales (si copropriété).
- Vérifier le montant des charges de copropriété et les éventuels travaux votés à venir.
- S'assurer que toutes les conditions suspensives (prêt, urbanisme) sont bien incluses dans le compromis.

- Vérifier l'absence de servitudes ou de litiges liés au bien.