

Checklist d'inspection *en bâtiment*

Votre aide-mémoire de visite — que vous soyez acheteur, vendeur ou courtier.

Une maison, ça vieillit comme un humain : certaines vieillissent bien, d'autres moins. Avant même de faire une offre, beaucoup de choses se repèrent à l'œil. Cochez au fil de votre visite — ça vous aide à évaluer si la propriété passera l'inspection, et à faire une offre juste.

1 Avant de visiter

- ☐ **Lire la déclaration du vendeur** (document obligatoire au Québec) pour évaluer si la maison vaut le déplacement, selon votre tolérance.
- ☐ Définir votre **zone de confort** : presque tout se corrige, mais c'est une question de budget.

2 À l'extérieur

- | | |
|--|---|
| ☐ Fissures de fondation | ☐ Toiture à remplacer |
| ☐ Thermos descellés (buée permanente dans les fenêtres) | ☐ Fenêtres de sous-sol sans margelle |
| ☐ Calfeutrant sec ou mal posé (portes et fenêtres) | ☐ Pente de terrain négative (vers la maison) |
| ☐ Joints de mortier à refaire / maçonnerie à remplacer | ☐ Balcons et rampes en mauvais état |
| ☐ Luminaires extérieurs à changer | |

3 À l'intérieur

- | | |
|--|---|
| ☐ Fissures de fondation visibles de l'intérieur | ☐ Traces d'infiltration (fenêtres, plafonds) |
| ☐ Odeurs ou traces d'humidité (infiltration d'eau) | ☐ Absence de sortie de ventilation extérieure (ventilateurs de salle de bain et cuisine) |
| ☐ Absence de clapet antiretour | ☐ Prises de courant non mises à la terre |
| ☐ Panneau ou filage électrique désuet, ou filage en aluminium | ☐ Prises près de l'eau sans DDFT |
| ☐ Rampes d'escalier manquantes | ☐ Portes intérieures qui ferment mal (mouvement de structure?) |

4 Le jour de l'inspection

- ☐ **Soyez présent** — c'est le mode d'emploi et le guide d'entretien de votre future maison.
- ☐ Posez la question clé : « **Comment cette maison se compare-t-elle, en état général, à la moyenne du secteur ?** »
- ☐ Attendez d'avoir reçu votre **rapport** avant de prendre votre décision.

Les deux délais qui s'additionnent : un délai pour faire inspecter + un délai pour vous déclarer satisfait (ex. 10 jours + 4 jours = 14 jours de calendrier). Même si vous inspectez le jour 1, vous pouvez attendre le 14^e jour pour décider.

5 Après l'inspection

- ☐ Vous vous **déclarez satisfait** (avec ou sans lecture du rapport).
- ☐ Ou vous **rendez la promesse d'achat nulle** et vous vous retirez.
- ☐ Ou vous **demandez une réduction de prix** — avec des estimés à l'appui.
- ☐ **Conservez votre rapport** : à la revente, c'est de l'argent en banque.

À retenir : une inspection n'est pas un outil de négociation — c'est un mode d'emploi pour la maison. On négocie sur des enjeux significatifs et inconnus, pas sur des détails. Souvent, acheteur et vendeur coupent la poire en deux.

Besoin d'y voir clair avant *de décider* ?

Que vous pensiez acheter ou vendre, David Tardif et l'équipe d'Endurance vous donnent une lecture claire et neutre — avec des chiffres réels, pas des perceptions.

Évaluation gratuite → enduranceimmobilier.com

David Tardif, courtier immobilier résidentiel et commercial · OACIQ, permis E2815 · Fondateur d'**Endurance Groupe Immobilier par Tardif**, créateur de l'Indice Tardif · 514-418-1094 · enduranceimmobilier.com

Aide-mémoire fourni à titre informatif. Ne remplace pas un rapport d'inspection ni un avis juridique. Pour votre situation, consultez un inspecteur en bâtiment, votre courtier ou un notaire.