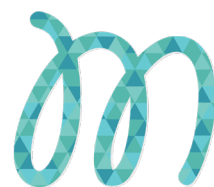




# GUIDE DE L'ACQUÉREUR

Votre projet  
immobilier organisé  
en 8 étapes



L'immovation

# - Sommaire -



<i>Étape 1 : Définir le projet</i>	<i>p.3</i>
<i>Étape 2 : Calculer son budget</i>	<i>p.5</i>
<i>Étape 3 : Rechercher un bien</i>	<i>p.6</i>
<i>Étape 4 : Visiter des biens</i>	<i>p.7</i>
<i>Étape 5 : Rédiger une offre d'achat</i>	<i>p.8</i>
<i>Étape 6 : Signer un avant-contrat</i>	<i>p.9</i>
<i>Étape 7 : Rechercher un crédit immobilier</i>	<i>p.10</i>
<i>Étape 8 : Signer l'acte de vente</i>	<i>p.11</i>

# Étape 1 : Définir le projet

## Quel est l'objectif de votre projet ?

- Acquérir votre résidence principale ?
- Réaliser un investissement locatif ?
- Détenir une résidence secondaire ?

Le **budget** qui vous sera accordé par une banque ne sera pas le même suivant votre objectif. Aussi, suivant votre projet, **différentes informations et étapes essentielles peuvent y être liées.**



- Pour un achat en résidence principale, l'objectif est d'**essayer de se projeter sur 8 ans**. En effet, c'est la durée moyenne de détention d'un bien avant revente. Ainsi, suivant vos projets de famille, votre situation professionnelle, les écoles des enfants, la proximité à privilégier avec vos proches etc... **le secteur de recherche** peut avoir **une importance capitale** à moyen terme. Ne pas négliger cette projection !
- Pour un investissement locatif, rencontrer un comptable, ou un gestionnaire de patrimoine, permet de **cibler le type d'investissement à favoriser** en fonction de votre situation personnelle et de vos objectifs (placement, rentabilité, défiscalisation...)
- Pour une résidence secondaire, renseignez-vous sur les **taxe communales du secteur visé**, afin de contrôler en amont tous les coûts annuels à prévoir.



## Étape 2 : Calculer son budget

Cette seconde étape est l'une des plus importantes car elle va **déterminer la suite du processus d'achat du bien**. Le budget sera déterminé suivant **vos revenus** et **vos économies**. En complément, bien sûr, l'obtention d'un prêt est bien souvent incontournable.

Rencontrer un partenaire financier en amont de votre projet permettra de comprendre :

- **Les conditions bancaires et la durée d'emprunt** qui ont un impact sur la somme totale de votre crédit immobilier
- **Les conditions de l'assurance emprunteur** en cas de difficulté (perte emploi, maladie, décès...)
- **Les conditions de garantie du prêt** (hypothèques, caution bancaire etc...)

### ATTENTION :

L'apport est une des conditions essentielles pour obtenir un crédit. Généralement, les banques demandent entre 10% et 20% d'apport personnel. Plus votre apport est important, plus vous avez de chance d'obtenir un meilleur taux immobilier ou d'avoir également plus de marge pour votre projet.

# Étape 3 : Rechercher un bien

En fonction du budget et du marché la recherche d'un bien peut parfois être compliquée.

C'est pourquoi **définir ces critères est primordial !**

Comment procéder ?

**Créez un cahier des charges de votre projet :**

- **Quel(s) secteur(s) ?** Suivant le secteur, le prix du m<sup>2</sup> moyen va vous permettre de déterminer, suivant votre budget, la surface maximum à laquelle vous allez pouvoir prétendre.
- **Quel type de bien ?** (maison, appartement..)
- **Neuf ou ancien ?**
- **La typologie ?** (nombre de pièces, notamment le nombre de chambres)



- **La superficie minimum ?**
- **Balcon ou jardin indispensable ?**
- **Stationnement ?**
- **Annexe ?** (cave, cellier, garage, local à vélo...)
- **Orientation ?**
- **Performance énergétique** du logement attendue ?
- Volonté ou pas de faire des **travaux de rafraîchissement ? de rénovation ?**

Grace à tous ces critères définis en amont, la recherche avancera plus vite, la demande sera prise plus au sérieux par les agences immobilières que vous mandaterez pour vous accompagner dans la recherche.



# Étape 4 : Visiter des biens

Oui, c'est évident me direz-vous ! **Et on préfère vous prévenir : la patience est souvent de mise !** En effet, **visiter plusieurs biens est conseillé** pour se donner un avis précis sur **ce que l'on veut** mais aussi pour mieux déterminer **ce que l'on ne veut pas**.

**ATTENTION de ne pas vous décourager trop vite !**

On a tous un idéal, surtout pour l'achat d'une résidence principale. Et parfois les premières visites procurent un **sentiment de déception**. Pire, **c'est la frustration qui se pointe car les biens qui cochent toutes les cases partent parfois très vite**.



*Un bien qui est fait pour vous sera toujours disponible, il suffit juste d'un peu de courage et d'un bon timing.*



## Étape 5 : Rédiger une offre d'achat

**Avant de concrétiser** votre projet immobilier, vous allez rédiger et adresser au vendeur **une offre d'achat**, de préférence **à l'écrit**.

Avant d'y procéder, assurez-vous d'avoir bien étudié **les diagnostics obligatoires du bien**, en vérifiant qu'ils soient **bien à jour**.

Veillez également à évaluer en amont **le montant des travaux** que vous souhaitez prioritairement engager.

Ainsi, cette offre d'achat vous servira à préciser :

- **le prix souhaité**
- **vos conditions de financement** (montant d'apport, de l'emprunt, de taux et de durée de prêt)

C'est ici que commence parfois **le jeu de la négociation** avec votre vendeur, alors n'oubliez pas d'indiquer **la date de validité de l'offre, allant généralement d'une à deux semaines**.

**Le vendeur dispose de ce délai pour répondre favorablement ou non à l'offre d'achat proposée.** Si l'offre est **rejetée**, le vendeur peut à son tour vous faire **une contre-proposition**, que vous êtes **libre d'accepter ou non**.



# Étape 6 : Signer un avant-contrat

Cette étape est **facultative mais conseillée** pour **sécuriser la transaction**.

Pour cet avant contrat, deux options sont possibles :

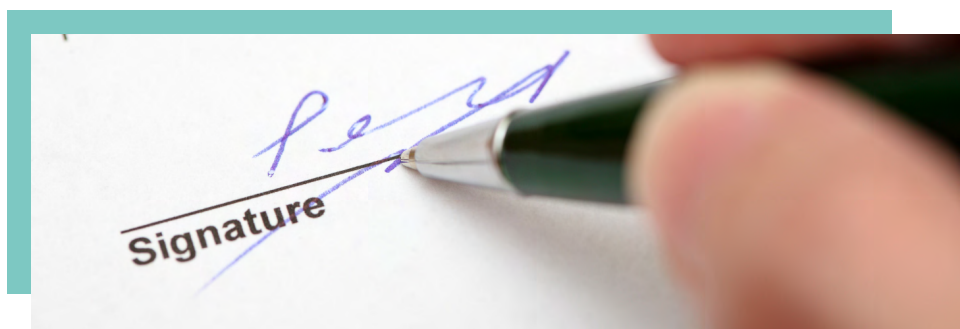
- soit de **rédiger un acte sous seing privé** directement avec le vendeur, et/ou par l'intermédiaire de l'agence immobilière mandatée sur ce bien.
- Soit de signer **un compromis de vente, ou promesse de vente**, par l'intermédiaire d'un notaire. Le choix du notaire est totalement libre.

**Un seul notaire suffit** pour les deux parties. Cependant, chacun peut prendre son propre notaire. Cela n'a pas d'incidence au niveau des frais de rédaction de l'acte. Par ailleurs, une fois l'avant-contrat signé, vous bénéficiez légalement d'un **délaï de rétractation de 10 jours** vous permettant de **renoncer à l'achat du bien sans conditions**.

Enfin, l'avant contrat permet d'inclure des **clauses suspensives** liés à votre achat :

- L'obtention d'un prêt immobilier
- L'obtention d'un permis de conduire, etc.

Si ces clauses **ne peuvent se réaliser**, alors la **vente sera annulée** sans que vous ayez à vous acquitter de pénalités. Aussi, cet avant-contrat est utile notamment dans le cadre d'un **achat en copropriété** : c'est à ce moment là que vous aurez **toutes les informations essentielles à connaître sur la copropriété**, les travaux à prévoir, ceux déjà payés par votre vendeur, les montants à devoir, etc.



## Étape 7 : Rechercher votre crédit immobilier

Maintenant que le bien est trouvé, il faut trouver **un prêt immobilier** pour financer votre acquisition.

Vous avez entre 45 à 60 jours pour trouver le financement nécessaire à l'achat du bien, le plus avantageux est **de déposer et de défendre votre projet dans au moins deux banques différentes.**

Vous pouvez également **travailler avec un courtier qui fera pour vous ce travail comparatif.**

## Étape 8 : Signer l'acte de vente

La dernière étape et la plus essentielle, car c'est à ce moment-là que vous deviendrez **officiellement propriétaire**, est la **signature de l'acte authentique**.

Avant ce rendez-vous tant attendu, il est recommandé de **visiter le bien** afin de **vérifier que tout a été déménagé comme prévu**, qu'il ne manque rien, et aussi pour **relever les compteurs**.

Elle se déroule et se conclue en présence de **3 acteurs** : vous, le vendeur et le notaire.

Entre l'avant-contrat et ce jour J, Le notaire aura vérifié un certain nombre d'informations afin d'assurer la **parfaite sécurité juridique de la transaction** :

- si le vendeur est bien propriétaire du bien qu'il vend,
- s'il a le pouvoir de le vendre,
- les précédents titres de propriété,
- la situation du bien au regard des règles d'urbanisme, les servitudes, la situation hypothécaire du bien, etc.

Parfois, le bien est situé dans une zone où la commune peut exercer un « **droit de préemption urbain** » ; ce qui signifie qu'elle est prioritaire pour l'acquérir en vue de réaliser un projet d'intérêt général.

**L'acte de vente ne peut être alors signé qu'une fois passé le délai de deux mois** (voire 3 mois) après réception par la mairie de la **déclaration d'intention d'aliéner** envoyée par le notaire.

**Toutes ces démarches justifient le laps de temps séparant l'avant-contrat de la vente définitive.**

*Une fois l'acte de vente signé, les clefs vous sont remises contre le versement de la somme des frais notariés et du bien. C'est le moment de préparer le déménagement et la crémaillère !*

*Le succès d'une vente dépend*

*des énergies que l'on y consacre*



L'immovation

[contact@limmovation.fr](mailto:contact@limmovation.fr)