



***TOUS NOS
CONSEILS
POUR RÉUSSIR
VOTRE ACHAT
IMMOBILIER***

iadfrance.fr





ON Y EST !

L'acquisition d'un bien immobilier représente bien souvent le projet d'une vie. Vous souhaitez devenir le propriétaire de votre résidence principale, acquérir un logement secondaire pour vos vacances ou encore vous lancer dans l'investissement locatif ? La réussite d'un achat immobilier requiert un bon niveau d'expertise technique et l'accompagnement d'un professionnel.

Depuis plus de dix ans, nos conseiller immobiliers iad affiliés au réseau iad accompagnent des acquéreurs de tous profils dans la réalisation de leurs projets. Ce guide vous présente les 7 étapes incontournables d'une transaction et vous donnera les clés pour dénicher la maison ou l'appartement de vos rêves !



SOMMAIRE

On détermine son budget d'achat

- 4** Évaluez votre capacité d'emprunt
- 4** Constituez votre apport personnel
- 5** Prenez en compte frais de notaire et travaux

On définit ses critères de recherche

- 6** Acheter neuf ou ancien ?
- 6** Définissez la zone géographique de recherche

On mène une prospection active et ciblée

- 7** Parcourez les petites annonces
- 8** Sollicitez l'aide d'un conseiller immobilier

On trouve le bien idéal qui remplit tous les critères

- 9** Posez toutes vos questions lors des visites
- 10** Pourquoi faire une offre d'achat ?

On signe le contrat d'avant-vente

- 11** Le compromis ou la promesse de vente
- 12** Une signature devant notaire pour une sécurité juridique maximale

On négocie un crédit immobilier

- 13** Obtenez une offre de prêt
- 13** Négociez les aspects importants du crédit immobilier
- 13** Sollicitez un courtier en crédit immobilier

On signe chez le Notaire

- 14** Comment se déroule la signature de l'acte de vente ?
- 14** L'acquéreur doit-il prendre son propre notaire ?
- 14** Bénéficiez de l'accompagnement iad jusqu'à la remise des clés

On détermine son budget d'achat

• **Évaluez votre capacité d'emprunt**

Quel est le prix maximal du bien immobilier auquel vous pouvez prétendre ? Le recours à l'emprunt bancaire permet d'amortir le coût de votre achat sur une durée pouvant atteindre 30 ans, mais ce levier n'est pas illimité.

Avant de vous mettre en relation avec un conseiller iad, nous vous conseillons de solliciter un premier entretien avec votre banquier pour la réalisation d'une simulation de crédit immobilier. Vous pourrez ainsi

obtenir une première estimation de votre capacité d'emprunt. Pour rappel, le taux d'endettement maximal recommandé pour un foyer (*tous crédits confondus*) a été relevé à 35 % en 2020 par le Haut Conseil de stabilité financière (HCSF)¹.

Il est possible d'augmenter votre capacité d'emprunt en allongeant la durée totale de remboursement, en contrepartie d'un taux d'intérêt plus élevé.



• **Constituez votre apport personnel**

L'apport personnel est la deuxième composante d'un projet d'achat de bien immobilier. Il s'agit d'une épargne accumulée par l'acquéreur en vue de financer l'acquisition de sa maison ou de son appartement. L'apport a pour objectif :

- De compléter la somme prêtée par l'établissement bancaire ;
- De démontrer la capacité de l'acquéreur à épargner et gérer un budget ;
- Et – souvent – de régler les frais de Notaire.

En règle générale, le montant de l'apport immobilier exigé par les banques est égal à **10 % de la somme empruntée**, soit par exemple 20 000 € pour un crédit de 200 000 €².

Les conseillers immobiliers iad sont en mesure de vous conseiller efficacement sur les modalités de financement de votre projet immobilier et sur la définition de votre capacité d'emprunt. Vous pourrez ensuite accéder à un large choix de biens adaptés à vos attentes et à votre budget !

¹<https://www.moneyvox.fr/credit/actualites/82482/credit-immobilier-la-regle-de-35-endettement-va-eviter-des-refus-insenses>

²<https://www.acecredit.fr/fr/actualites/quel-apport-personnel-pour-un-premier-achat-immobilier-en-2020.html>

On détermine son budget d'achat

- *Prenez en compte frais de notaire et travaux*

Vous connaissez désormais votre capacité d'emprunt et le montant de votre apport personnel, et avez donc une idée précise de **votre budget maximal d'achat**. Cependant, cela ne signifie pas, cependant, que vous pouvez acquérir un bien immobilier à ce prix !



En plus du prix de vente proprement dit, vous devrez veiller à intégrer dans votre projet de financement certaines dépenses incompressibles :

- **Les frais de notaire** sont des taxes et prélèvements s'imputant sur chaque transaction immobilière. Ils sont compris entre 7 et 8 % de la valeur d'un bien ancien et entre 2 et 3 % de celle d'un bien acheté neuf³. **Prévoyez donc une marge en conséquence lorsque vous négociez le prix d'un bien immobilier, afin de ne pas dépasser votre budget total.**
- **Les frais de travaux** peuvent représenter un effort financier significatif si vous faites l'acquisition d'un bien à rénover. Dans ce cas, attention à ne pas dédier l'intégralité de votre budget à l'achat du bien. Vous devrez faire réaliser des devis auprès de plusieurs artisans pour déterminer le coût du futur chantier et la viabilité de votre projet.

³<https://www.immobilier.notaires.fr/fr/frais-de-notaire>

On définit ses critères de recherche

• Acheter neuf ou ancien ?

L'acquisition d'un bien immobilier neuf est une procédure plus longue et complexe que l'achat d'une maison ou d'un appartement dans l'ancien. Une vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) suppose en effet de signer un contrat de réservation auprès d'un promoteur, puis de patienter jusqu'à la livraison du chantier. Comptez en moyenne **16 à 24 mois** pour la totalité du projet⁴.

En contrepartie, l'acquéreur bénéficie de certains avantages fiscaux dont :

- **Des frais de notaire réduits** (*seulement 2 à 3 % du prix de vente*);
- **Une exonération de taxe foncière** pendant les deux premières années à compter de la livraison du logement - sous réserve d'une décision contraire de la commune ou de l'intercommunalité.

L'achat d'un bien immobilier ancien, à l'inverse, présente l'avantage de la simplicité et de la rapidité. Il ne vous faudra en moyenne que **3 à 6 mois**⁵ pour trouver un logement idéal et y poser vos valises. Vous pourrez accéder à une grande diversité de biens via l'offre étendue du réseau immobilier iad avec **plus de 60 000 biens en ligne**.

• Définissez la zone géographique de recherche

La localisation exacte du bien est l'un des critères déterminants pour mener des recherches. Pour faciliter le travail de prospection et de tri mené par votre conseiller immobilier iad, nous vous recommandons d'établir la liste des communes et quartiers à intégrer dans votre périmètre de recherche. Prenez notamment en compte :

- **La proximité de votre lieu de travail**;
- **L'offre scolaire disponible dans le secteur** (*écoles, collèges et lycées*);
- **La présence et la densité des commerces de proximité ou grandes surfaces**;
- **La qualité de vie dans le quartier** (*espaces verts, faibles nuisances sonores, niveau d'insécurité...*);
- **Et bien sûr le niveau de tension du marché immobilier**, qui aura une forte influence sur le prix au mètre carré.



⁴<https://www.google.fr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwims6ejzbFyAhVShRoKHVdxAbUQFnoECAMQAAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.destinationimmo.com%2Farticle-quels-delaix-pour-la-construction-d-un-appartement-neuf&usg=AOVawIUkU5ZJg2duvoJqQ24oH45>

⁵<https://www.bienici.com/article/acheter-un-logement-combien-de-temps-ca-prend>

On mène une prospection active et ciblée

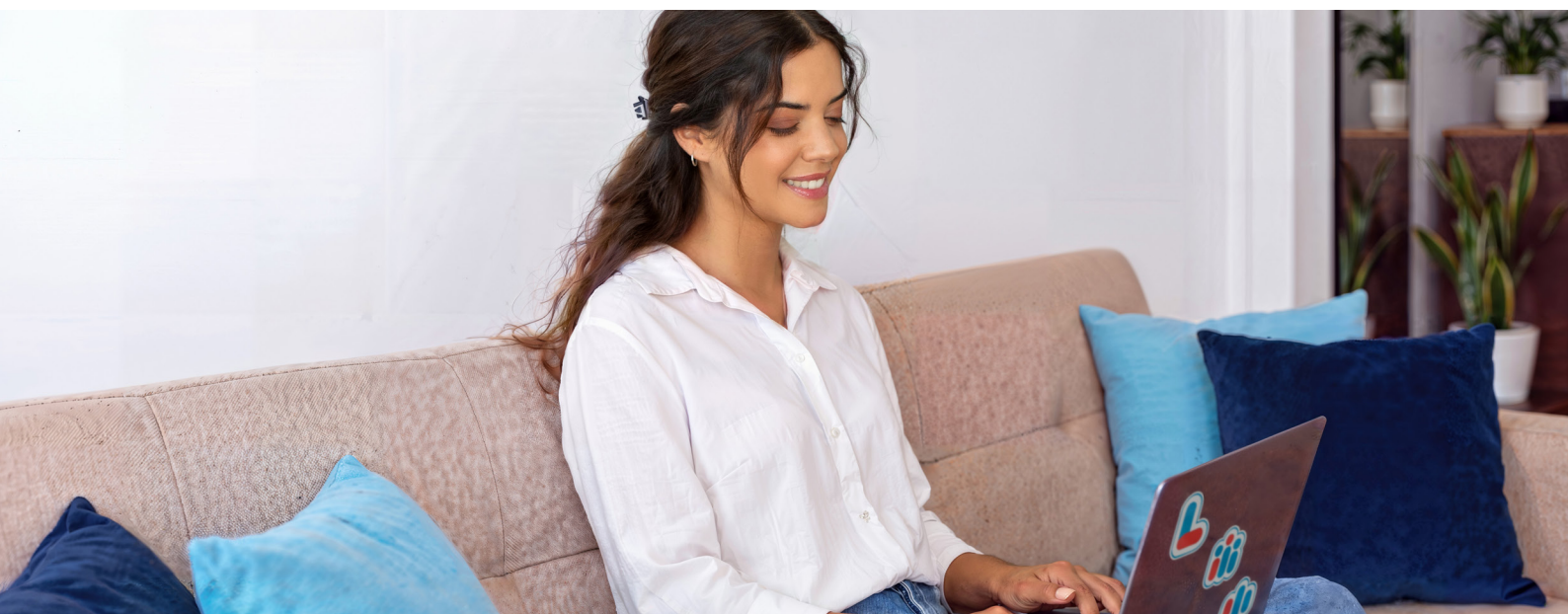
• **Parcourez les petites annonces**

Pour réussir une transaction immobilière, un futur acquéreur doit bénéficier d'une information fiable, précise et aussi récente que possible! Dans un premier temps, la

plupart des particuliers ont naturellement le réflexe de **consulter les annonces de vente immobilière en ligne** sur une diversité de sites et portails plus ou moins spécialisés.

Cette première approche peut vous permettre notamment de :

- Prendre connaissance de l'offre disponible dans votre secteur de recherche;
- Vous faire une meilleure idée des tarifs actuels du marché selon le type de bien, sa surface ou sa localisation;
- Établir des premiers contacts et convenir d'une visite des biens susceptibles de vous intéresser.



Avec en moyenne **plus de 60 000 biens en vente** dans toute la France, dont **30 % proposés en exclusivité**⁶, le réseau immobilier iad est une source inépuisable d'opportunités pour les acquéreurs à la recherche d'une résidence principale, d'une résidence secondaire ou encore d'un bien locatif.

Parcourez dès maintenant les nombreuses annonces disponibles sur **iadfrance.fr**! Notre plateforme vous permet notamment de trier et sélectionner très facilement les biens proposés en fonction :

- **De leur commune** ou code postal;
- **Du type de bien** (*appartement, maison, garage, commerce, bureau, terrain, bâtiments divers...*);
- **De la surface habitable** minimale et maximale souhaitée;
- **Du nombre de pièces**;
- **D'une fourchette de prix** (*minimum et maximum*).

⁶<https://www.immomat.com/franchise/reseau-mandataires/iad-poursuit-sa-forte-dynamique-de-croissance.html>

On mène une prospection active et ciblée

• Sollicitez l'aide d'un conseiller immobilier

Avec plus de **16 000 professionnels** répartis sur l'ensemble du territoire français et dans plusieurs pays d'Europe, il existe forcément **un conseiller iad près de chez vous!** Ces conseillers immobiliers exercent leur activité

en toute indépendance au sein du réseau, et bénéficient d'une formation poussée afin d'accompagner l'ensemble de leurs clients dans le cadre d'un achat ou d'une vente.



Investissement locatif, achat de prestige, acquisition d'un bien à rénover... Dans le cadre d'une recherche de bien immobilier, n'hésitez pas à contacter un conseiller iad pour bénéficier de son expertise! Vous pourrez ainsi :

- **Être informé en priorité** si un nouveau bien immobilier correspondant à vos critères est mis sur le marché ;
- Accéder à de **nombreux biens proposés en exclusivité** au sein du réseau iad ;
- **Bénéficier de conseils** concernant le financement du bien, l'état du marché dans votre secteur de recherche ou encore la marge de négociation dont vous pouvez disposer.

On trouve le bien idéal qui remplit tous les critères

• Posez toutes vos questions lors des visites

Au-delà de l'effet «coup de cœur», ce bien immobilier si attrayant est-il réellement fait pour vous? Au cours de la visite de la maison ou de l'appartement, vous pourrez **passer en revue l'ensemble des questions**

ci-dessous pour n'oublier aucun détail. **Votre conseiller immobilier iad sera en mesure de vous renseigner** et de vous fournir tous les éléments pour une prise de décision éclairée!

✓ Concernant l'état général du bien

- **La surface habitable totale** du logement et déclinée par pièces – ainsi que la surface loi Carrez si le logement est en copropriété;
- **Le nombre de pièces**;
- **La date de construction** du bien;
- **Le type de chauffage** et de chaudière (*gaz, fioul, bois, condensation ou basse température...*);
- **Les murs porteurs** et murs non porteurs;
- **Le montant de la taxe foncière** annuelle;
- **Les derniers travaux de rénovation** ou de réparation;
- **Les meubles vendus avec le logement** – et dont la valeur ne sera pas prise en compte pour le calcul des frais de notaire;
- **La nature des revêtements muraux ou au sol**, ainsi que leur état général;
- **L'état de l'installation électrique** et la date de dernière rénovation;
- **Le type de ventilation**;
- **La performance énergétique du bien**, sur la base du diagnostic de performance énergétique;
- **Le type de vitrage** ;
- **La gestion des eaux usées** (*tout-à-l'égout, fosse sceptique...*).

✓ Concernant l'environnement du bien immobilier

- **La disponibilité des transports** en commun et la proximité des grands axes routiers;
- **L'éligibilité à la fibre optique** ou à une autre offre Internet très haut débit (*THD*);
- En l'absence d'un garage ou parking privatif, **les facilités de stationnement dans la rue**;
- **Les commerces de proximité** et centres commerciaux les plus facilement accessibles;
- **Les établissements scolaires** situés à proximité;
- **Les services publics présents dans le quartier** (*mairie, CAF, bureau de poste...*).



On trouve le bien idéal qui remplit tous les critères

• Pourquoi faire une offre d'achat ?

Vous avez maintenant la conviction d'avoir trouvé la perle rare ? Bien que cette formalité ne soit pas obligatoire, nous vous recommandons d'adresser **une offre d'achat écrite** au conseiller immobilier iad en charge de la vente.

Dans une offre d'achat, seul l'acheteur s'engage sur un prix auquel il est prêt à acheter le bien dans un délai défini, et ce, sans avoir la garantie que le logement lui sera vendu.

L'offre doit être écrite et contenir les éléments suivants :

- La désignation du bien ;
- La date de l'offre ;
- Le prix fixé par l'acquéreur ;
- La durée de validité de l'offre de 1 ou 2 semaines.

Ce document vous engage donc à acheter le bien au prix proposé en cas de réponse positive du propriétaire. Il n'est pas possible de vous rétracter après une offre d'achat acceptée. Vous serez uniquement délié de votre offre si le vendeur :

- Refuse votre offre ;
- Dépasse le délai de validité ;
- Vous fait une contre-proposition.

Attention donc à ne pas soumettre une proposition sans avoir mûrement réfléchi au préalable !



Rassurez-vous cependant : si vous changez ensuite d'avis, vous pourrez toujours faire valoir le délai de rétractation légal de 10 jours après la signature du compromis de vente.

L'offre d'achat manifeste de façon claire votre intérêt pour le bien et votre sérieux.

À défaut de l'accepter, le vendeur peut vous soumettre une contre-proposition et engager ainsi une phase de négociation. Votre conseiller iad est alors chargé d'accompagner les deux parties jusqu'à un accord final sur le prix de vente.

✓ On signe le contrat d'avant-vente

• Le compromis ou la promesse de vente

Le compromis et la promesse sont les deux principales formes de contrat d'avant-vente en matière de transaction immobilière. Ils permettent de formaliser les engagements réciproques de l'acheteur et du vendeur, et précisent notamment :

- **Le prix de vente convenu ;**
- **L'identité des deux parties ;**
- **Un descriptif complet du bien ;**
- **Le montant du dépôt de garantie** versé par l'acquéreur – compris entre 5 et 10 % du prix de vente⁷ ;
- **Les éventuelles clauses suspensives** à la réalisation de la vente (non-obtention du prêt immobilier, vente préalable d'un bien immobilier par l'acquéreur...);
- **La date limite avant signature** de l'acte de vente définitif.



Le compromis de vente est dit «synallagmatique», car il engage les deux parties. Cela signifie que l'acheteur et le vendeur doivent mener la transaction à son terme, hormis les cas d'annulation dûment mentionnés dans le contrat.

La promesse de vente, à l'inverse, est «unilatérale» et engage seulement le vendeur à immobiliser le bien. Elle peut se définir comme une option d'achat détenue par l'acquéreur pendant une période déterminée.

À l'issue, il est libre de confirmer son intention d'acheter ou au contraire d'y renoncer. Dans ce deuxième cas, le dépôt de garantie versé lors de la signature est conservé par le vendeur à titre de dédommagement.

Compromis ou promesse? Quelle que soit votre préférence, vous disposerez d'**un droit de rétractation légal de 10 jours**⁸. En cas de doute, n'hésitez pas à demander conseil à votre mandataire iad.

⁷<https://www.proprio.fr/guide/vendeur/compromis-de-vente/depot-de-garantie-compromis-de-vente>

⁸<https://www.journaldunet.fr/patrimoine/guide-de-l-immobilier/1202153-promesse-de-vente-definition-signature-et-retractation/>

✓ On signe le contrat d'avant-vente

- **Une signature devant notaire pour une sécurité juridique maximale**

Le compromis et la promesse de vente peuvent faire l'objet d'une rédaction :

- Sous seing privé (*de particulier à particulier et sans l'aide d'un professionnel*), au risque toutefois de commettre une erreur préjudiciable à la réalisation de la vente ;
- Par un agent immobilier titulaire de la carte professionnelle, en charge de la vente ;
- Par le notaire lui-même.

Au sein du réseau iad, les contrats d'avant-vente font systématiquement l'objet d'une rédaction et **signature devant notaire**. Cette procédure garantit une sécurité juridique renforcée pour la transaction. Le notaire peut ainsi vérifier la validité des conditions du contrat ainsi que la présence de l'ensemble des pièces obligatoires, dont notamment le dossier de diagnostic technique.

Dans le cadre d'une transaction classique, le notaire est saisi uniquement après la signature du compromis et ne peut donc pas apporter son expertise à ce document fondateur de la transaction.



• Obtenez votre offre de prêt

Le compromis de vente accorde **en moyenne 45 jours⁹** à l'acquéreur pour obtenir au moins une offre de prêt de la part d'un établissement bancaire. Pendant ce court délai, n'hésitez donc pas à solliciter plusieurs rendez-vous et à faire le tour des grands réseaux bancaires pour examiner leurs conditions.

Pour rappel, la non-obtention d'un prêt immobilier peut être une cause valable d'annulation de la vente sans pénalité si une clause suspensive du contrat d'avant-vente le prévoit. L'acquéreur devra toutefois prouver la réalité de ses démarches (*nombre de banques contactées, nombre de refus...*).

• Négociez les aspects importants du crédit immobilier

Le principal élément de comparaison entre les différentes offres de prêt reçues par l'acquéreur est leur taux annuel effectif global, ou TAEG. Ce dernier exprime sous la

forme d'un pourcentage le coût annuel du prêt, incluant bien sûr le taux d'intérêt, mais aussi les frais de dossier ou encore l'assurance emprunteur.

Le taux proposé par la banque est étudié au cas par cas, et va dépendre notamment :

- De la durée du prêt ;
- De votre niveau de revenu ;
- De la stabilité de votre situation professionnelle ;
- De la politique commerciale de l'établissement.

Le taux d'intérêt n'est pas le seul aspect à négocier. N'hésitez pas également à discuter :

- Le coût de l'assurance emprunteur – ou à défaut, choisir un contrat chez un assureur tiers dans le cadre d'une délégation d'assurance ;
- Le montant des frais de dossier ;
- L'absence d'indemnités à payer en cas de remboursement anticipé du prêt ;
- La possibilité de moduler temporairement les échéances à la hausse ou à la baisse.

• Sollicitez un courtier en crédit immobilier

Votre conseiller iad est en mesure de vous conseiller utilement pour optimiser le financement de votre projet et obtenir un crédit dans les meilleures conditions. Il pourra, vous recommander le recours à **un courtier en crédit immobilier**. Ce professionnel va prendre contact avec les établissements bancaires à votre place, et vous faire bénéficier de son pouvoir de négociation plus important.

Un courtier en crédit immobilier vous permet **d'économiser jusqu'à 15 ou 20 %** sur le coût total du prêt¹⁰.



⁹<https://www.meilleurtaux.com/credit-immobilier/compromis-de-vente/delai-compromis-de-vente.html>

¹⁰<https://www.mysweetimmo.com/2019/08/21/credit-immobilier-jusqua-20-deconomie-en-passant-par-un-courtier/>

✓ On signe chez le notaire

• Comment se déroule la signature de l'acte de vente ?

Au minimum deux mois après le contrat d'avant-vente, la transaction immobilière trouve son aboutissement avec la signature de **l'acte authentique de vente** chez le notaire du vendeur. L'instant de la signature est celui du transfert officiel de propriété entre le vendeur et l'acheteur, présents tous les deux à cette occasion.

L'acte est dit « authentique » dans la mesure où sa validité, établie devant un officier public assermenté, ne pourra plus être remise en cause par la suite. L'original de l'acte, appelé « minute », sera ensuite conservé au sein de l'étude notariale pendant une centaine d'années.

• L'acquéreur doit-il prendre son propre notaire ?

Dans le cadre d'une transaction immobilière, il est tout à fait possible que les deux parties fassent chacune appel à un notaire différent. Les deux professionnels vont alors se partager les tâches. En pratique, le notaire du vendeur restera prioritairement responsable de la préparation du dossier de la vente et de la rédaction de l'acte. Le notaire de l'acquéreur, en ce qui le concerne, s'attachera à vérifier la régularité de l'ensemble des pièces.

Un achat immobilier à deux notaires n'entraîne aucune hausse des frais correspondants. Rappelons en effet que les frais de notaire sont composés à 90 % de taxes, prélèvements et débours divers, reversés directement à l'État ou aux collectivités locales¹¹. Les 10 % restants, qui constituent les émoluments du notaire, sont alors partagés entre les deux professionnels.

• Bénéficiez de l'accompagnement iad jusqu'à la remise des clés

Disponibles et passionnés, vos conseillers immobiliers iad vous accompagnent aussi longtemps que nécessaire pour garantir la réussite de la transaction. De la première prise de contact à l'organisation de la visite, et de la signature du compromis de vente jusqu'à celle de l'acte authentique, votre conseiller saura vous apporter tous les éléments pour une transaction sereine et rapide.



¹¹<https://www.immobilier.notaires.fr/fr/frais-de-notaire>



L'acquisition du bien immobilier de vos rêves est une expérience gratifiante et inoubliable, mais également assez longue et technique. Ne vous engagez pas seul(e) dans cette aventure! Depuis 2008, nous sommes à votre disposition pour aider à concrétiser chacun de vos projets d'achat ou de vente dans les meilleures conditions.

N'hésitez pas à contacter dès maintenant notre équipe ou consulter notre vitrine pour découvrir les biens immobiliers disponibles dans votre secteur.



iadfrance.fr

Tous les conseillers iad sont des agents commerciaux indépendants (sans détention de fonds) de la SAS I@D France immatriculés au RSAC, titulaires de la carte de démarchage immobilier pour le compte de la société I@D France.

