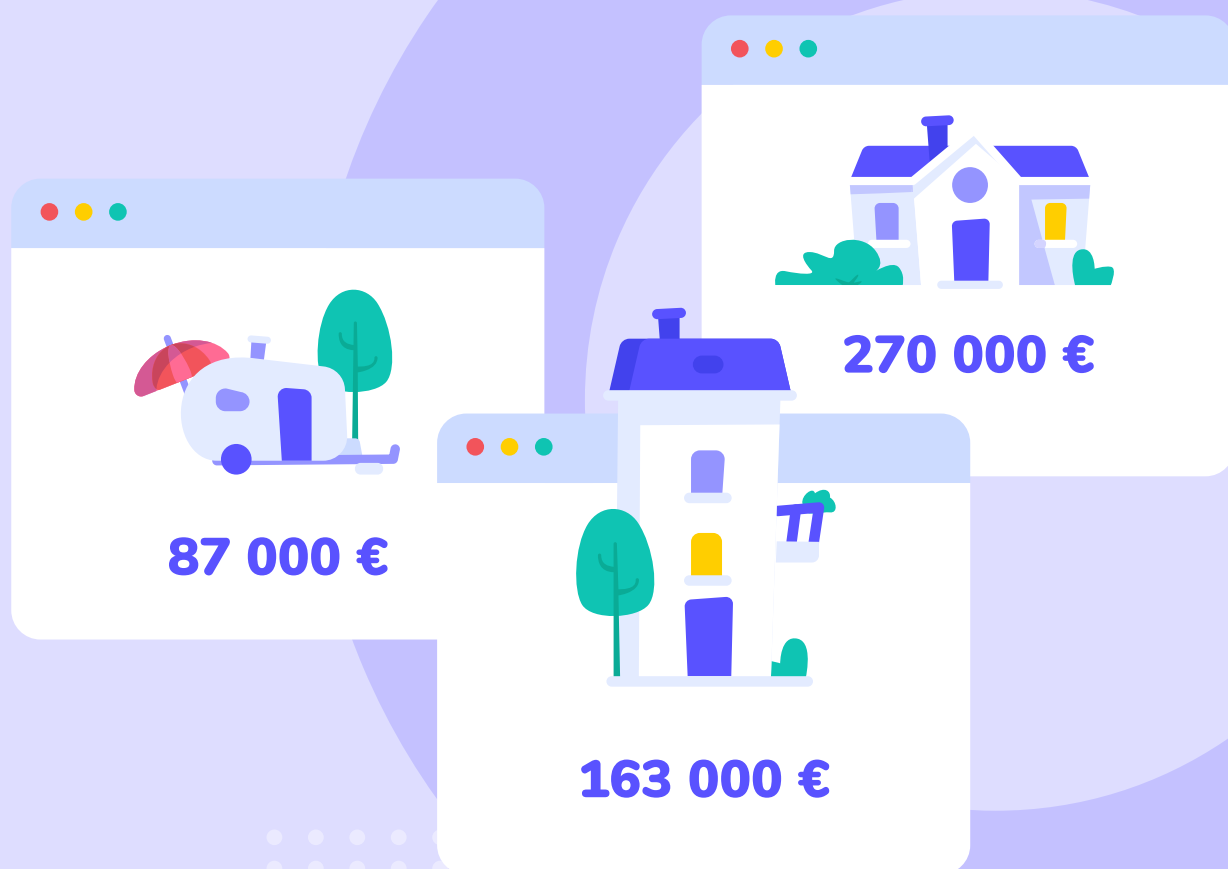


Chapitre 3 : Trouver mon bien immobilier

Un pas de plus vers le projet de vos rêves !



Chapitre 3 : Trouver mon bien immobilier

I) Les recherches : comment trouver le bien de vos rêves ?

Imaginer la maison ou l'appartement idéal, c'est une chose... Mais le trouver en est une autre !

Concilier vos critères, votre aire de recherche et votre budget s'avère parfois être un réel parcours du combattant.

On vous explique quelles sont vos différentes alternatives pour dénicher le bien de vos rêves.

3.1. Faut-il acheter de particulier à particulier ?

Vous pouvez passer directement par un particulier qui vend son bien afin d'éviter de payer des frais d'agences.

Bien que financièrement intéressantes, il faut être vigilant à ces ventes sans agent immobilier. Les particuliers n'ont pas l'expertise du marché, ils peuvent parfois fortement surestimer le prix de leur bien. Certains encore tâtent le terrain pour estimer le prix sans avoir l'intention de vendre réellement.

Étude des prix du marché

Étudiez les prix du marché local avant de faire une offre avec des sites comme Meilleursagents.com.

Une fois que vous aurez une idée plus précise des prix du secteur, si vous souhaitez toujours éviter de passer par une agence, vous pourrez éplucher le journal local et vous lancer vos recherches sur internet.

3.2. Quels avantages apportent les agences immobilières ?

Le saviez-vous ?

6 Français sur 10 se tournent vers une agence immobilière pour trouver leur bien !

Et pour cause : les agents immobiliers connaissent leur secteur, le marché local et peuvent donc facilement trouver le bien qui vous correspond le mieux.

Soucieuses d'offrir un meilleur service et de se différencier, certaines agences proposent :

- des visites virtuelles en vidéo ou à 360 degrés
- des frais de commission fixes

Les agences se rémunèrent via une commission comprise entre 3% et 6% du prix du bien immobilier. Ces frais sont habituellement à la charge du vendeur mais il arrive que l'acheteur prenne en charge ces frais.

II) Comment bien organiser ses visites ?

Un ou plusieurs biens ont attiré votre attention ?

La localisation géographique du bien doit être votre priorité : Les commerces et les transports sont-ils accessibles ? Le choix de l'adresse est aussi important à la revente car il conditionne le maintien de la valeur du logement.

Voici la liste des éléments que vous devrez prendre en compte lors de votre visite :

- ✓ Demandez l'adresse exacte du bien afin de pouvoir repérer le quartier et l'environnement aux alentours. La localisation est importante pour votre confort, mais elle déterminera aussi le loyer que vous pourrez fixer si vous voulez le mettre en location, et le prix que vous obtiendrez lorsque vous le revendrez.
- ✓ Portez une attention toute particulière à l'accessibilité en transports en commun, aux infrastructures et aux commerces environnants.
- ✓ Prenez des notes et des photos : si vous visitez plusieurs biens, créez votre propre fiche de visite afin de mieux vous y retrouver.
- ✓ Un bien vous a tapé dans l'œil ? Visitez-le plusieurs fois, à des créneaux horaires différents.
- ✓ N'hésitez pas à demander à une personne tierce de vous accompagner : elle aura un regard plus objectif !



III) Mettez toutes les chances de votre côté avec une attestation de financement papernest

La concurrence est rude aujourd'hui dans le domaine de l'immobilier ! Les biens de qualité sont prisés, les vendeurs sont en position de force et le savent. Ils sont donc d'autant plus exigeants sur le choix de l'acheteur.

Les vendeurs demandent des documents justifiant que votre situation vous avec la capacité d'emprunt suffisante pour financer l'achat de votre bien.

Nous vous déconseillons cependant de lui fournir des documents confidentiels sur votre situation financière, comme vos relevés bancaires !

Pour le rassurer tout en protégeant votre vie privée, vous pouvez lui fournir une attestation de financement. Édité par un courtier ce document atteste que votre projet est réaliste et que vous êtes bien en capacité d'emprunter la somme correspondant au prix du bien.

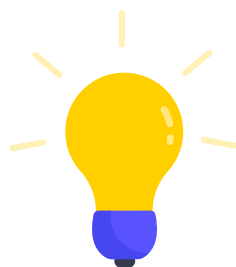
Bon à savoir

papernest peut vous fournir cette attestation de financement. Vous pouvez l'obtenir après avoir présenté votre projet à un courtier papernest. Prenez rendez-vous sur cette page !

IV) Comment faire une offre d'achat ?

Vous avez trouvé le bien qui vous correspond ? Il est maintenant temps d'essayer d'en obtenir le meilleur prix !

Si le vendeur a reçu de nombreuses offres, la négociation sera ardue. Vous devrez prêter une attention toute particulière à votre dossier et faire une offre attractive au vendeur.



Au contraire, si vous êtes le seul acquéreur, ce sera pour vous l'occasion d'obtenir une belle remise sur le prix du bien.

N'hésitez pas à comparer les prix en vous renseignant auprès d'agences immobilières ou de plateformes spécialisées comme MeilleursAgents.com. Ce site, très complet, estime avec justesse le prix du m² par adresse et des prix moyens du marché.

Si le bien est en vente depuis un certain temps, vous aurez plus de poids dans la négociation. En effet, un prix supérieur à ceux du marché peut faire partie des raisons pour lesquelles un bien ne trouve pas d'acquéreur. Avec les bons arguments, vous pourrez peut-être obtenir une baisse du prix de vente !

N'oubliez pas de prévoir les éventuels travaux nécessaires ! Ces derniers peuvent permettre de négocier un prix à la baisse, notamment lorsqu'il s'agit de travaux de rénovation énergétique !

Faites preuve d'empathie auprès du vendeur : ce dernier vend un bien qu'il a peut-être habité longtemps, ce qui peut expliquer qu'il surestime le prix. Privilégiez ainsi une critique constructive si vous souhaitez obtenir une baisse du prix de vente.

L'agent immobilier est votre allié ! Ce dernier touche une commission sur la vente, il a donc tout intérêt à ce que votre vente se réalise. N'hésitez pas à lui demander des informations sur le secteur, les prix moyens, le quartier... Renseignez-vous également sur la marge de négociation possible quant au prix du bien.

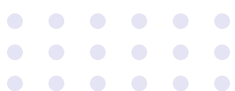
Téléchargez votre modèle gratuit d'offre d'achat sur [cette page](#).

V) Le compromis de vente : [comment ça marche ?](#)

Votre offre d'achat a été acceptée par le vendeur ? Félicitations !

Il est temps de rédiger votre compromis de vente. C'est un document important qu'il ne faut pas prendre à la légère.

Le compromis de vente doit contenir toutes les informations importantes relatives au bien. Le vendeur doit vous fournir les différents diagnostics obligatoires comme le document établissant la surface officielle du logement ou encore le diagnostic de performance énergétique.





Le compromis de vente comprend également des conditions suspensives, qui vous protègent en cas d'imprévu.

Le compromis de vente peut par exemple spécifier que des travaux de mise aux normes énergétiques devront être effectués avant la remise des clés, sous peine que la vente soit annulée.

Nous vous recommandons fortement d'inclure une condition suspensive sur l'obtention d'un crédit immobilier. Si vous n'obtenez pas de prêt, la vente sera automatiquement annulée.

Lorsque vous signez le compromis de vente, vous versez au vendeur un dépôt de garantie représentant entre 5% et 10% du prix du bien.

Vous n'êtes pas obligé de signer le compromis de vente devant notaire, mais cela est fortement recommandé.

Une fois le compromis signé, vous disposez de 10 jours de réflexion pour annuler la vente sans avoir à fournir de motif et sans devoir payer de pénalité.

VI) Quel est le rôle du notaire lors de la vente d'un bien ?

Les notaires sont les seuls acteurs légaux à pouvoir authentifier les contrats de vente immobilière. Ils ne sont pas indispensables pour le compromis de vente, bien que fortement conseillés, mais le sont pour authentifier l'achat.

Le notaire est un réel expert de l'immobilier, qui peut aussi vous conseiller en fonction de votre objectif (investissement, patrimoine...).

Vous avez le droit d'avoir un notaire même si le vendeur a déjà le sien : les frais seront partagés entre eux.

Les fameux frais de notaire sont inévitables et non négociables. Ils sont réglementés par l'État et représentent :

- 8% du prix bien s'il est ancien
- 3 à 4% du prix du bien s'il est neuf

Chapitre 3 : Trouver mon bien immobilier

Pour chaque acte authentique produit, le notaire doit payer des frais à des prestataires publics ou privés. Il avance cette somme, que vous lui rembourserez à la signature de l'acte.

Le notaire ne perçoit que 10% des frais que vous lui versez, le reste étant prélevé par l'État et les collectivités territoriales.

Pour en savoir plus sur les frais de notaire, c'est [par ici](#)!

