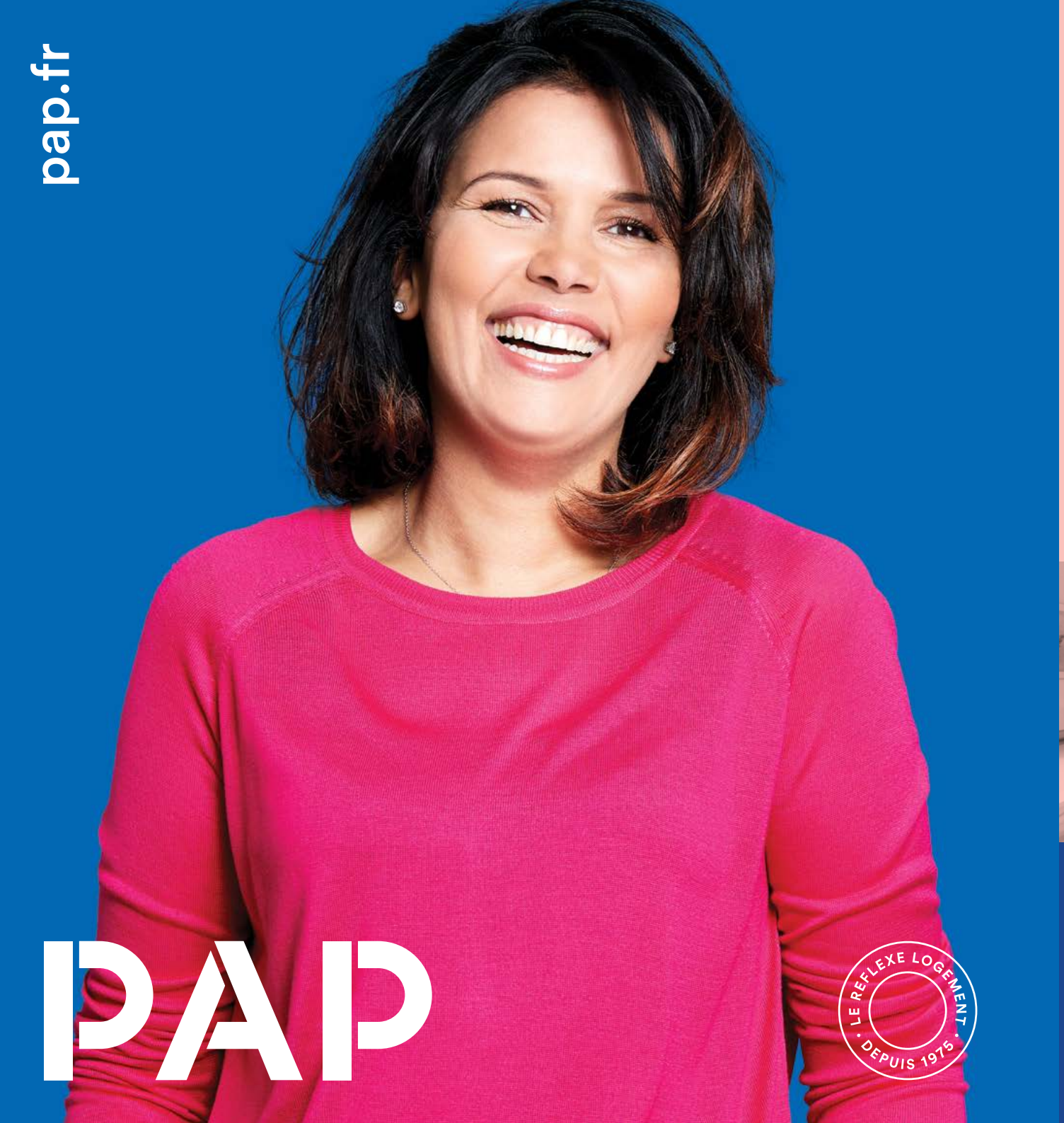
pap.fr



PAP

LE REFLEXE LOGEMENT · DEPUIS 1975 ·

Acheter un bien immobilier

2



Particulier à Particulier



Matthieu Laube
Client PAP depuis 2019

Sommaire

1 **Définir son projet**
Quand acheter ?
Avec qui acheter ?
Où acheter ?
Quel type de bien acheter ?

2 **Construire son financement**
L'apport personnel
Les aides à l'achat
La capacité d'endettement
La capacité d'emprunt
La revente d'un bien
Votre budget global

3 **Trouver un bien**
Les annonces immobilières
Visiter un appartement
Visiter une maison
Les documents à consulter

4 **Estimer et négocier**
La méthode de nos experts
Les prix du quartier
Les points forts et les points faibles
La négociation

5 **Le processus d'achat**
L'offre d'achat
Le compromis de vente
L'acte authentique
Impôts, charges : qui paie quoi ?

6 **Les tarifs de PAP**



1

Définir son projet

Yori Bailleres
Client PAP à Paris

Quand acheter ?

Le bon moment, c'est quand vous êtes prêt !

—

Certes, plusieurs paramètres extérieurs font que - a posteriori - on peut se dire qu'on a bien fait ou non d'acheter à un moment donné. Le dynamisme du marché, les taux de crédit…

Mais en réalité, personne ne peut prédire l'avenir à cinq ou dix ans (surtout ces derniers temps !). Or c'est dans cette échelle de temps que les projets d'achat se situent. Et à vouloir anticiper les crises, on risque de ne simplement jamais acheter ! Combien de personnes se sont dit : « Je n'achète pas maintenant car les prix vont baisser, c'est obligatoire, ils sont tellement hauts ! » pour finalement se rendre compte quelques années plus tard que les prix avaient encore monté ?

L'erreur n° 1 dans un achat immobilier n'a rien à voir avec le marché : il s'agit d'acheter… pour revendre peu de temps après car on a mal défini son projet.

Le bon moment, c'est donc quand vous êtes dans une situation suffisamment stable et donc capable de définir vos attentes pour plusieurs années. En effet, quand on achète, on paie des frais de notaire et si on revend trop rapidement, on n'a pas du tout eu le temps de rentabiliser son achat ! En revanche, si on conserve le bien pendant de nombreuses années, alors à la fin, l'achat aura forcément été rentabilisé.

—

Vous êtes perdu ?

Si vous ne savez pas très bien par où commencer votre projet, les coachs immo de PAP peuvent vous aider à y voir plus clair.

Prenez rendez-vous sur notre site, rubrique Coaching immo > Achat immobilier.



Avec qui acheter ?

Vous pouvez acheter seul, à deux, en famille ou avec des amis. Mais attention à l'engagement que cela représente !

—

Le plus couramment, on achète en couple et le statut du bien dépend de la situation matrimoniale :

1/ Si vous êtes en union libre, vous achetez le bien en indivision et celui-ci appartient à chacun à hauteur de sa contribution au financement.

2/ Si vous êtes marié ou pacsé, le statut du bien dépend de votre régime matrimonial :

- En séparation de biens (régime par défaut en cas de Pacs), chacun conserve son patrimoine personnel. Dans ce cas, si vous achetez à deux, le bien appartient à chacun à hauteur de sa contribution.

- Sous le régime de la communauté (régime par défaut en cas de mariage) ou de l'indivision, les biens acquis durant le mariage appartiennent à parts égales aux deux conjoints, indépendamment de leur contribution personnelle. NB : Il est toujours possible, dans ces régimes, de notifier lors de l'achat que l'un des deux conjoints réemploie des fonds propres pour acheter (par exemple un héritage), afin qu'il possède une part plus importante du bien.

Vous pouvez également acheter à plusieurs avec des amis ou en famille en indivision ou en SCI : chacun possédera une part du bien à hauteur de sa contribution. Pour éviter les conflits, pensez aussi à déterminer qui devra payer les charges de copropriété, les taxes et l'entretien !

—





Où acheter ?

Visitez à plusieurs moments le quartier dans lequel vous envisagez d'acheter et renseignez-vous sur tous les services quotidiens dont vous avez besoin.

—

Quand on achète, il faut se projeter sur plusieurs années et imaginer le quotidien dans son nouveau logement.

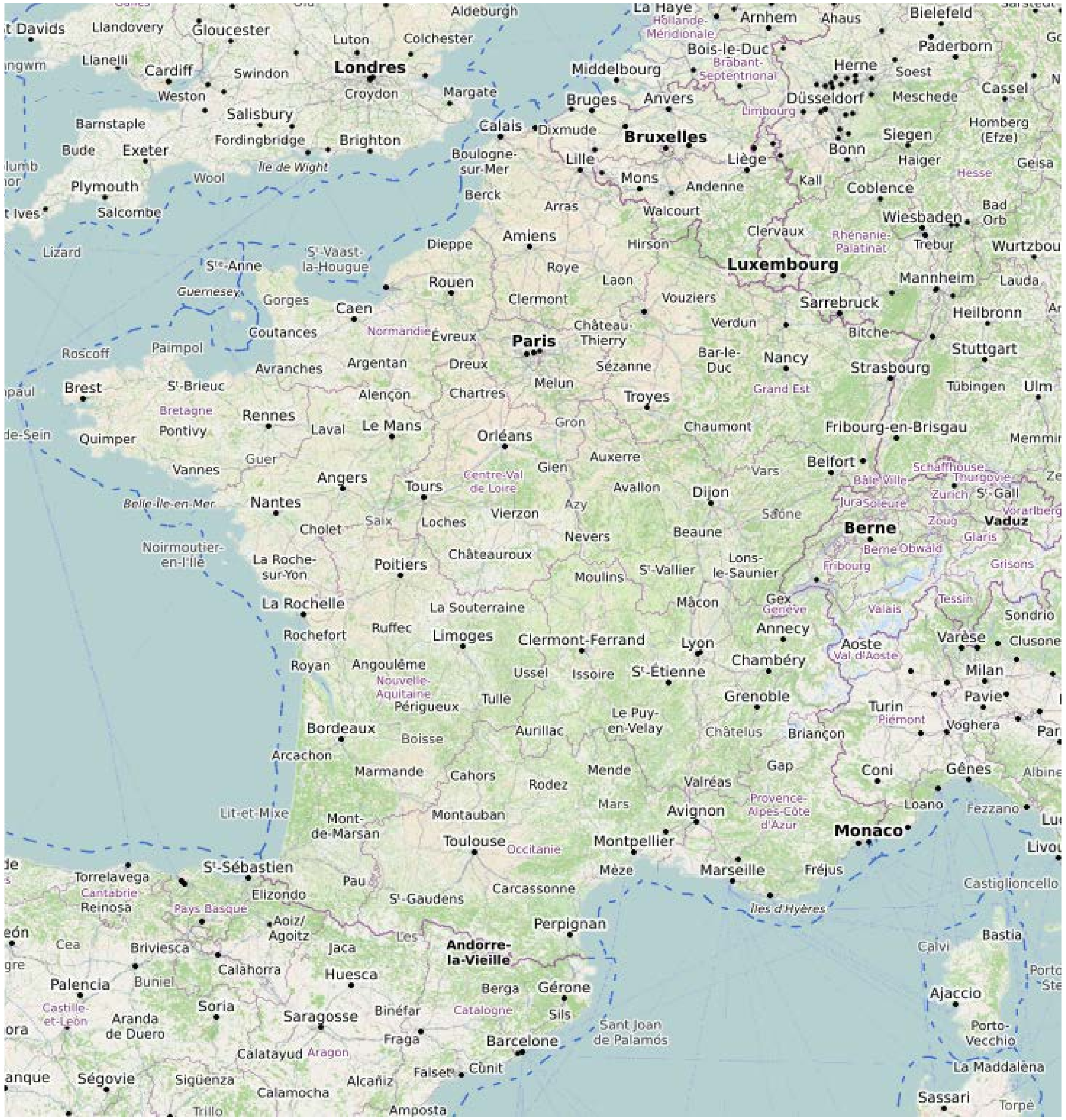
Il est donc important de penser par exemple aux différentes périodes de l'année : certains endroits sont bien plus agréables l'été que l'hiver, et aux différents moments de la journée : le quartier est-il calme ou animé le soir ?

De plus, il faut penser aux déplacements courants : aller au travail, faire ses courses, emmener ses enfants à l'école (puis au collège, au lycée), aller chez le médecin. A quelle distance sont les services dont vous avez besoin ? Est-ce accessible à pied, en transport ou en voiture ?

Il faut également prendre en considération votre vie sociale : où habitent vos proches ? Pourrez-vous les voir facilement ? Si vous vous éloignez trop, vous avez un risque d'isolement.

L'erreur courante consiste à avoir un coup de cœur pour un endroit où l'on aime passer ses vacances... mais qui s'avère peu pratique au quotidien !

—



Quel type de bien acheter ?

Un appartement

—

Un appartement demande moins d'entretien car une partie du bâti est gérée par la copropriété (pas de toiture à refaire !). Il y a moins de complexité " technique "... et généralement aussi moins de possibilités. Bien sûr, il n'y a pas de jardin et il y a des copropriétaires avec lesquels il faudra parfois composer !

Côté localisation, les appartements sont plus souvent situés en zone urbaine, donc plus proches des écoles et des commerces.

—



Une maison

—

La maison, c'est souvent l'idéal familial, le type de bien qu'on cherche quand on a des enfants car on veut de l'espace et un jardin. Considéré par la majorité des Français comme plus agréable à vivre, une maison implique plus de liberté, d'autonomie... et plus de responsabilités !

Les maisons sont courantes dans les zones peu denses et offrent souvent un prix au m² moins cher que les appartements. En zone urbaine, en revanche, les maisons sont rares et recherchées, donc chères !

—





2

Construire son financement

Arnaud L'Helguen
Client PAP depuis 2018

L'apport personnel

Commencez votre plan de financement par calculer votre apport personnel.

—

L'apport personnel peut être composé de vos économies, d'une donation, d'un héritage, de la revente d'un bien ou de la participation aux bénéfices de votre entreprise.

En règle générale, les banques exigent des acquéreurs qu'ils disposent d'un apport personnel correspondant à 25 % du montant du bien immobilier convoité ou 20 % du montant total du projet (prix d'achat + frais de notaire)

Si vous avez de belles économies de côté, correspondant à 30 %, 40 %, ou plus, vous entrez dans la catégorie des très bons dossiers.

Enfin, si vous n'avez pas d'apport personnel, vous pouvez tout de même emprunter, mais le reste de votre dossier devra être très solide !

—





Les aides à l'achat

Votre apport personnel peut être complété par des prêts aidés, souvent soumis à des plafonds de ressources.

—

Le Prêt à taux 0 % (PTZ) : C'est un crédit sans intérêts à payer – donc gratuit –, consenti par l'État et destiné à financer l'achat de la première résidence principale de l'emprunteur. Distribué par toutes les banques, il est accordé sous conditions de ressources.

L'épargne-logement : Au terme d'une phase pendant laquelle vous économisez, votre épargne ouvre droit à un prêt immobilier dont le montant est fonction des intérêts acquis, donc du montant épargné. Il existe le Plan épargne-logement et le Compte épargne-logement. Les prêts issus de l'épargne-logement sont constitutifs d'apport personnel.

Le prêt Action Logement : Il peut vous être accordé si vous travaillez dans une entreprise d'au moins dix salariés. Son taux est calqué sur celui du taux du livret A en vigueur au 31 décembre de l'année précédant la demande de financement. Ce prêt est constitutif d'apport personnel.

Les Prêts conventionnés et les prêts Pas : Le Prêt conventionné (PC) et le Prêt à l'accession sociale (PAS) n'ont pas forcément des taux compétitifs, mais ils vous permettent de bénéficier de l'Aide personnelle au logement, qui vient réduire vos remboursements. Renseignez-vous auprès de votre banque.

Les prêts des collectivités locales : Nombre de communes ou de départements accordent des prêts gratuits ou des subventions qui viennent compléter votre financement. C'est notamment le cas de Paris, des Hauts-de-Seine, de Marseille, Toulouse, Montpellier, Rennes, Caen... Renseignez-vous auprès de votre mairie ou de votre Agence départementale sur le logement (Adil, liste au 0820 16 75 00 et sur le site www.anil.org).

—



La capacité d'endettement

Vous avez calculé votre apport personnel et vous avez fait le tour des aides à l'achat ? Vous pouvez maintenant déterminer votre capacité d'endettement, c'est-à-dire le montant maximal de la mensualité que vous pouvez rembourser.

—

La règle est simple : votre mensualité ne peut pas dépasser **33 % de vos revenus mensuels nets de charges**. En clair : la banque prend en compte vos revenus et déduit les crédits en cours, les loyers à payer en attendant d'emménager, les éventuelles pensions alimentaires, etc. NB : Les impôts ne sont pas inclus dans la capacité d'endettement.

Ainsi, si les revenus de votre foyer sont de 3.000 € par mois et que vous consacrez 400 € à des remboursements de prêts à la consommation, votre capacité d'endettement sera calculée sur 2.600 €. Et votre mensualité de crédit immobilier ne pourra pas dépasser 858 €.

La banque va également tenir compte du **reste à vivre**, autrement dit ce que vous avez en poche une fois la mensualité de prêt payée. Le reste à vivre tient aussi compte des impôts, voire de l'adresse du logement (budget transport, par exemple). Chaque banque a ses propres barèmes, mais en moyenne la banque va exiger qu'il vous reste 1.500 € pour un couple, plus 500 € par enfant à charge.

Pour les locataires qui accèdent à la propriété, la mensualité du prêt devra rester proche de l'actuel loyer à revenus équivalents. Si ce saut de charges est trop important, le prêt immobilier sera refusé.

—



La capacité d'emprunt

Votre capacité d'endettement va vous permettre de calculer votre capacité d'emprunt, qui dépend de la durée de l'emprunt et du taux d'intérêt.

—

Pour connaître les taux d'intérêt en vigueur en ce moment, le plus simple est de se rendre sur le site d'un courtier (Empruntis, MeilleurTaux, Cafpi...) : ils publient en permanence des barèmes qui vous permettront de vous faire une idée du taux que vous pouvez espérer.

Plus votre dossier est solide (bon apport personnel, endettement raisonnable, situation professionnelle stable...), plus vous aurez un taux intéressé. NB : Il faut également prendre en compte le taux de l'assurance emprunteur !

Quant à la durée de l'emprunt, le plus courant est d'emprunter sur quinze ou vingt ans. Plus vous êtes jeune, plus les banques accepteront de vous faire un prêt sur une longue durée, mais le taux d'intérêt sera plus important sur une durée longue que sur une durée courte.

Sur PAP.fr, une calculette vous permettra de vous faire une idée du montant que vous pouvez emprunter à partir de votre mensualité, du taux d'intérêt et de la durée de l'emprunt.

Pour avoir une idée plus précise, il est temps d'aller voir une banque ou un courtier avec votre dossier. Pensez à faire jouer la concurrence, aussi bien sur le crédit que sur l'assurance !

—



Vous trouverez sur PAP.fr une calculette très simple pour déterminer le montant maximal d'un emprunt.



La revente d'un bien

Si vous financez votre achat par la revente d'un bien, vous devez déterminer l'ordre dans lequel procéder.

—

Acheter d'abord : C'est souvent la solution la plus naturelle car c'est l'achat du nouveau bien qui va motiver la revente du précédent. Dans ce cas, il est fondamental de ne pas surestimer votre propre bien pour ne pas acheter trop cher ! Pour sécuriser son financement, il vaut mieux avoir recours à un **crédit-relais**, octroyé pour une durée de un ou deux ans, et qui sera remboursé intégralement lors de la vente du nouveau bien.

Si vous n'avez pas recours à un crédit, sachez que votre dossier de financement sera moins solide, votre vendeur peut craindre que votre vente se fasse moins vite que prévue...

Vendre d'abord : Au premier abord, il s'agit d'une solution plus stressante, mais elle possède des avantages. Premièrement, elle est très sécurisée financièrement : vous maîtrisez parfaitement votre budget, il n'y a pas d'inconnue sur le prix de vente de votre bien. Deuxièmement, votre financement est très solide, puisque vous avez déjà l'argent !

Astuce : Vous pouvez procéder à une " **vente longue** ", c'est-à-dire que vous mettez votre bien en vente, en précisant qu'il ne sera disponible par exemple que sous six mois. Le temps de trouver votre propre bien à acheter !

—



Votre budget d'achat

Vous avez défini le budget que vous pouviez consacrer à votre achat ? N'oubliez pas de prendre en compte les frais de notaire et les éventuels travaux !

—

Les frais de notaire sont à la charge de l'acheteur et représentent environ 8 % de la valeur du bien. Ainsi, si votre budget est de 300.000 €, vous devez en réalité rechercher des biens d'une valeur inférieure à 277.000 € pour pouvoir payer les frais de notaire.

Sur PAP.fr, en bas de chaque annonce, vous avez le prix du bien incluant les frais de notaire, ce qui vous permet de connaître la somme que vous allez réellement devoir sortir pour acheter ce bien.

Enfin, si vous avez prévu de faire des travaux, n'oubliez pas non plus de prévoir une enveloppe suffisante.

—





3

Trouver un bien

Sébastien Saiag
Client PAP à Joinville-le-Pont

Les annonces immobilières

95 % des acheteurs recherchent désormais leur bien sur Internet !

—

Sur PAP.fr, vous aurez accès uniquement à des annonces de particuliers, autrement dit sans frais d'agence.

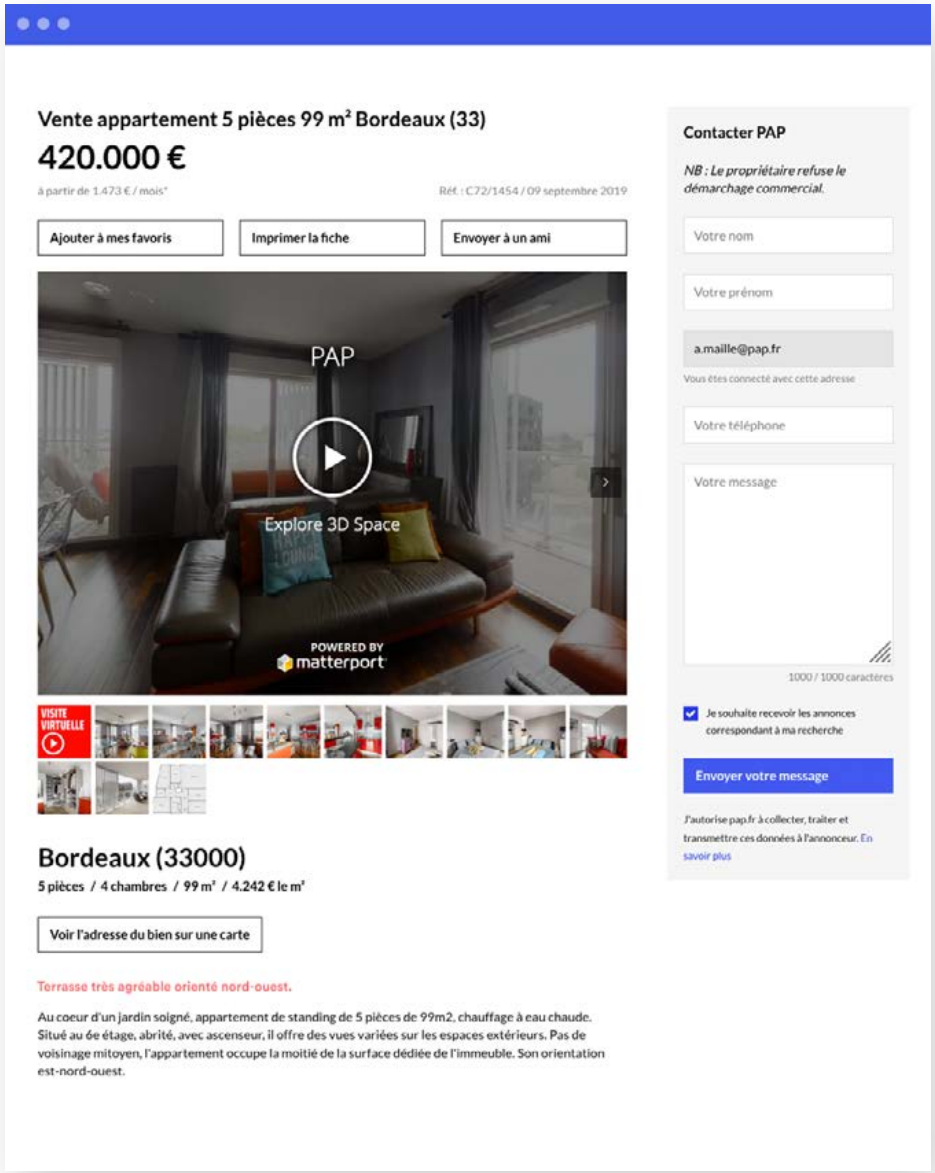
Les annonces tournent rapidement sur notre site, il est donc fondamental de se créer une alerte e-mail afin de recevoir les nouvelles offres dès leur parution !

N'indiquez pas des critères trop restrictifs, il est fréquent d'avoir un coup de cœur pour un bien qui ne correspond pas parfaitement - sur le papier - à ce que l'on cherchait...

NB : Sachez que nos équipes contrôlent toutes les annonces pour éviter les escroqueries et que nous vérifions également régulièrement que les biens ne sont pas encore vendus.

Les autres principales plateformes en France sont Le Bon Coin (environ 90 % d'annonces de professionnels et 10 % de particuliers) et SeLoger (100 % de professionnels).

—



Visiter un appartement

Quelles questions poser lors des visites ? A quels détails faut-il faire attention ?

—

La visite va vous permettre de voir :
- l'état général du logement
- la distribution des pièces : le plan est-il optimisé ou au contraire y a-t-il beaucoup de place perdue ?
- la luminosité et l'exposition
- le bruit et l'isolation : vous pouvez demander quelques minutes de silence

N'oubliez pas de regarder l'état du plafond (on ne pense pas spontanément à regarder le plafond et pourtant c'est important), des murs et des fenêtres.

Vous devez poser des questions au propriétaire : quel est le mode de chauffage et de production d'eau chaude ? Y a-t-il du bruit dans l'appartement ? Le logement est-il libre rapidement ? Quel est le montant des charges et des taxes ? Les cheminées fonctionnent-elles ?

En sortant, regardez l'état des parties communes et rencontrez éventuellement le gardien ou d'autres personnes de l'immeuble. Vous pouvez vous permettre de poser des questions : quand une copropriété fonctionne mal, les personnes parlent facilement.

Enfin, si le bien vous intéresse, refaites une visite à une heure différente de la journée pour confirmer.

—

p. 17

Organisez vos visites !

Vous allez certainement effectuer plusieurs visites et vous risquez à un moment de tout mélanger. Nous vous conseillons donc d'avoir une fiche de visite pour chaque bien avec l'adresse du bien, les coordonnées du propriétaire, et de prendre des notes durant la visite. Prenez aussi de nombreuses photos et classez-les dès que possible.

Sur PAP.fr, vous pouvez imprimer sur chaque annonce une fiche de visite pour ne rien oublier !



Visiter une maison

La visite de l'intérieur d'une maison est analogue à celle d'un appartement. Mais il y a également les extérieurs et des questions supplémentaires à poser.

—

Le jardin : Quelle est la taille du jardin ? Est-il bien entretenu ? S'il y a une terrasse, dans quel état est-elle ? Est-il possible de construire une extension sur le terrain ?

La toiture, la façade, les planchers, les murs : En maison, vous êtes seul responsable du bâti. En cas de fragilité, c'est vous qui paierez les travaux. Vous devez donc être particulièrement attentif aux fissures, aux traces d'humidité, aux sols pas droits, aux tuiles cassées... Demandez au propriétaire de quand datent les dernières rénovations.

Les combles et les dépendances : Les maisons possèdent souvent des surfaces annexes. Quel usage pouvez-vous en faire ? Comptez-vous aménager ces surfaces ? Si oui, quels travaux sont à prévoir (isolation, etc.) ?

L'assainissement : Quel est le type d'assainissement de la maison : dispositif individuel ou raccordement au tout-à-l'égout ? Si la maison dispose de son propre dispositif, demandez au vendeur de vous indiquer quel est son état d'entretien.

—



Les documents à consulter

Le vendeur doit vous fournir un dossier de diagnostics techniques et des informations sur la copropriété.

—

Le dossier de diagnostics peut faire peur par son épaisseur, mais en réalité la première page de chaque diagnostic vous dit ce qu'il y a besoin de savoir !

- **Plomb** : Le plomb est fréquemment présent dans les peintures, ce qui n'est pas très grave si elles sont en bon état.
- **Amiante** : L'amiante est également courante et ce n'est pas un problème si les matériaux ne sont pas dégradés. En revanche, si vous souhaitez faire des travaux qui touchent aux matériaux amiantés, vous devrez passer par un désamiantage, qui est coûteux.
- **Performance énergétique** : La classe énergie vous donne une bonne idée de ce que vous coutera le chauffage dans le bien.
- **Etat parasitaire/termites :** Très important ! N'hésitez pas à demander un diagnostic complémentaire pour les autres champignons et insectes xylophages si vous êtes dans une zone concernée.
- **Diagnostics gaz et électricité** : Ces diagnostics vous indiquent si l'installation est aux normes.
- **Etat des Risques et Pollutions** : Ce diagnostic vous permet de savoir si vous êtes en zone inondable, à proximité d'une usine à risque, etc.
- **Diagnostic Assainissement** : Il vérifie le fonctionnement et l'entretien dans le cas des installations individuelles.

A noter : si certains diagnostics sont absents, c'est que le bien n'est pas concerné, autrement dit qu'il n'y a pas de risque.

En copropriété, vous devez vous renseigner sur l'état financier (la copropriété est-elle endettée ?) et les travaux à prévoir (ex : ravalement).

—



Un doute sur votre achat ?

Vous n'êtes pas sûr de bien comprendre les diagnostics immobiliers ? Vous voulez savoir s'il y a un vrai risque à acheter un bien donné ?

Prenez rendez-vous avec un coach PAP, il vous donnera des réponses fiables et impartiales !



4

Estimer et négocier

Mathieu Pihery
Client PAP depuis 2018

La méthode de nos experts en estimation



PARTICULIER A PARTICULIER a réalisé des centaines de milliers d'estimations immobilières depuis sa création.

—

Et nous tombons juste : les ventes s'effectuent en moyenne à plus ou moins 5 000 € du prix que nous avons estimé.

Quelle est notre méthode ? Elle est simple et objective.

Tout d'abord, il faut trouver les ventes réalisées autour du logement au cours de ces dernières années. Ensuite, il faut comparer le logement à ces ventes, pour savoir s'il vaut plus cher ou moins cher. Et enfin, se renseigner sur le marché actuel pour savoir si la tendance est à la hausse ou à la baisse !

Avec cette méthode, vous vous ferez rapidement une idée du prix du bien et vous aurez des arguments pour négocier si nécessaire.

—



Les prix dans le quartier

Bonne nouvelle : l'état rend désormais accessible à tous les particuliers les ventes réalisées autour d'une adresse donnée !

—

Pour les trouver, rendez-vous dans votre espace personnel sur le site impots.gouv.fr. Cliquez ensuite sur **Autres services > Rechercher des transactions immobilières**. Saisissez l'adresse que vous cherchez et un intervalle de surface assez large (par exemple de 40 à 80 m² si vous voulez estimer un bien de 60 m²).

Quand vous aurez la liste des ventes réalisées, sélectionnez les biens aux caractéristiques les plus proches de celui que vous voulez estimer (type de bien, surface, surface du terrain, année de construction...).

Calculez ensuite le prix au mètre carré moyen de ces ventes et vous aurez une idée des prix de vente dans le quartier !

Ces informations ont le mérite d'être précises et incontestables : vous pourrez aussi les utiliser pour négocier.

—



13 résultat(s) trouvé(s), affichage de 1 à 13

Plan	Dept	Commune	Adresse	Date vente	Année construct.	Nb Pièces	Surface terrain(m²)	Surface utile(m²)	Prix(€)	Prix/m²(€) Surface utile ▲	Détail	Sélection
2	91	DANNEMOIS	30 GR GRANDE RUE	19/04/2019	1850	6	576	197	305 000	1 548,22		
3	91	DANNEMOIS	42 RUE DES PRES	02/08/2018	1990	5	1 110	180	327 000	1 816,67		
7	91	MOIGNY SUR ECOLE	8 BD DU 8 MAI 1945	07/09/2018	2003	4	1 540	140	292 800	2 091,43		
8	91	MOIGNY SUR ECOLE	13 GR GRAND RUE	23/08/2018	1954	4	838	101	230 000	2 277,23		
4	91	COURANCES	12 RUE ST CHARLES	23/07/2018	1900	7	1 820	195	450 000	2 307,69		
11	91	MOIGNY SUR ECOLE	88 GR GRAND RUE	29/05/2019	1784	6	425	150	361 230	2 408,20		
10	91	MOIGNY SUR ECOLE	81 B GR GRAND RUE	13/07/2018	1800	6	811	155	378 000	2 438,71		
1	91	DANNEMOIS	17 RUE DE COURANCES	17/07/2018	1990	4	1 305	100	248 000	2 480,00		
12	91	MOIGNY SUR ECOLE	CHE DE LA GUETTE	24/05/2019	1992	5	2 813	125	334 950	2 679,60		
6	91	MOIGNY SUR ECOLE	7 BD DU 8 MAI 1945	07/05/2019	1978	5	1 768	108	290 500	2 689,81		
9	91	MOIGNY SUR ECOLE	47 B GR GRAND RUE	30/04/2019	1852	3	119	100	272 000	2 720,00		
5	91	MOIGNY SUR ECOLE	16 B RUE ADONIS ROUSSEAU	22/05/2019	2014	5	800	107	306 258	2 862,22		
13	91	MOIGNY SUR ECOLE	2 RUE DU PRE DES RUELLES	05/04/2019	1987	6	1 139	135	447 390	3 314,00		

Les points forts et les points faibles

Au-delà des préférences individuelles de chacun, il existe des caractéristiques "objectivement" valorisées ou non.

—

A partir de la moyenne du quartier, vous pouvez déterminer une fourchette haute et une fourchette basse.

Au mieux, si par exemple le bien a été refait à neuf avec de belles prestations (matériaux nobles, cuisine italienne, etc.), il vaudra environ 20 % de plus que la moyenne. Et au pire, si le bien est dans un très mauvais état, il faut baisser le prix au mètre carré moyen de 20 %.

Il faut donc situer le bien entre ces deux fourchettes. Le tableau ci-contre vous donne les exemples les plus courants de moins-values et de plus-values.

Il n'y a plus qu'à multiplier le prix au mètre carré trouvé par la surface Carrez du logement. Et les surfaces annexes ? Greniers, caves, surfaces mansardées : elles comptent pour environ 1/3 de leur surface.

—

Rez-de-chaussée côté rue	- 15 à - 25 %
1er étage	- 7 %
1er étage avec café ou commerce ouverts tard	- 20 %
Du 3e au 6e étage avec ascenseur	+ 2,5 % par niveau
Vue sur cour sombre	- 10 %
Vis-à-vis à moins de 10 mètres	- 10 %
Terrasse ou jardin	+ 5 à + 15 %
Double orientation est/ouest	+ 3 à + 5 %
Belle vue (sur la mer, sur un monument, etc.)	+ 5 à + 20 %
Bruit et circulation importants	- 15 à - 20 %
Logement refait à neuf (électricité, plomberie, isolation, etc.)	+ 15 à + 20 %
Logement à rafraîchir (peinture, petite décoration)	- 5 à - 10 %
Logement à rénover (selon l'ampleur de la rénovation)	- 10 à - 20 %

La négociation

Si vous avez suivi notre recommandation pour estimer le prix du bien, vous pouvez aborder la négociation sereinement !

—

Nous vous recommandons de procéder par écrit, afin d'éviter l'embarras d'obtenir une réaction à chaud du vendeur. Vous pouvez donc simplement faire un e-mail avec le prix qui vous semble raisonnable.

Ne fermez pas la porte à une contre-proposition :

« *Votre bien, pourrait nous intéresser, mais, concernant son prix, nous aimerions poursuivre nos discussions sur la base d'une valeur de [précisez le montant que vous proposez].*

Nous aimerions donc savoir si vous seriez prêt à ramener votre offre de prix à ce montant ou, dans le cas contraire, si vous seriez disposé à nous faire une nouvelle offre à un prix plus intéressant que celui figurant dans votre annonce. »

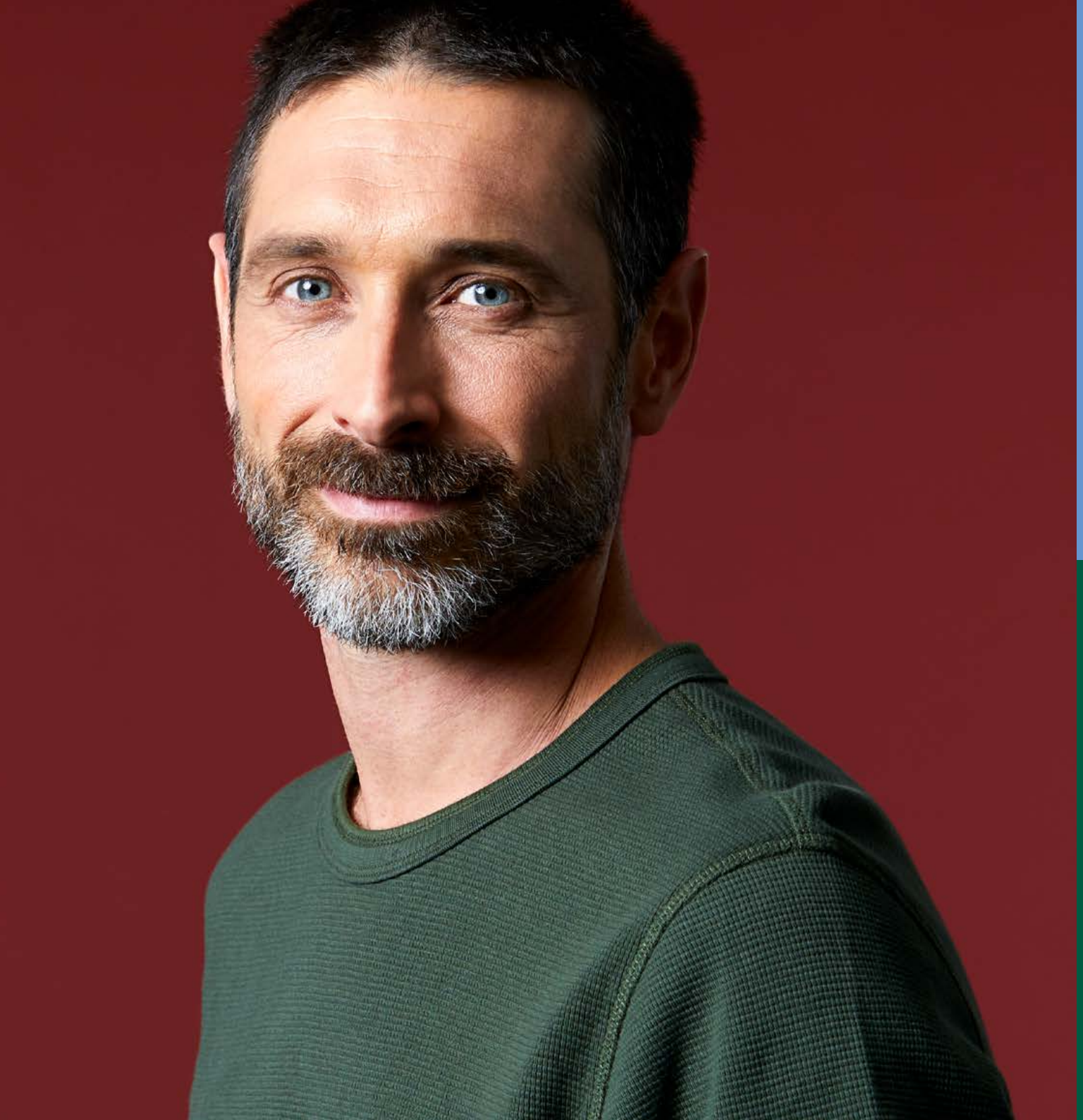
Si votre négociation est importante (+ de 10 %), nous vous recommandons de justifier votre estimation, en mentionnant les exemples de ventes sur lesquelles vous vous appuyez, ou d'autres biens analogues en vente à un prix plus intéressant en ce moment.

Restez subtil et humble, il ne s'agit pas de vexer le vendeur en critiquant son bien !

—

p. 24





5

Le processus d'achat

Sébastien Ugona
Client PAP à Le Pecq

L'offre d'achat

Vous avez jeté votre dévolu sur un bien ? C'est le moment de faire une offre !

—

L'offre d'achat signifie au vendeur que vous êtes réellement prêt à acheter son bien et à quel prix.

Il est très important dans cette offre de mentionner la façon dont vous comptez financer l'achat.

En effet, en fonction de votre plan de financement, le compromis de vente pourra contenir des conditions suspensives. Par exemple, si vous n'obtenez pas votre crédit ou si vous n'arrivez pas à vendre votre bien, la vente sera annulée.

Le vendeur préfère évidemment éviter cette situation qui lui ferait perdre plusieurs semaines sur sa vente, il sera donc particulièrement attentif à la solidité de votre plan de financement.

NB : L'offre d'achat ne vous engage pas réellement à acheter le bien, car en tant qu'acheteur vous ne serez réellement engagé que dix jours après la signature du compromis de vente.

—

Modèle d'offre d'achat

Ce modèle vous permet de faire une offre d'achat. En cas d'acceptation de cette offre par le vendeur, vous prendrez rendez-vous chez le notaire pour signer une promesse ou un compromis de vente.

Objet : Offre d'achat

Madame, Monsieur,

Nous avons visité le [indiquez la date : .....] votre [type de bien, surface.....] situé [adresse.....]

Nous vous informons de notre intention d'acquérir ce bien au prix de ..... euros et aux conditions ordinaires de vente [ou aux conditions suivantes : sous forme de rente viagère, crédit-vendeur, etc.].

[Vous pouvez éventuellement préciser votre mode de financement en choisissant l'hypothèse qui vous convient]

[ ] Je déclare financer ce bien à l'aide de prêts pour un montant total de ..... euros, sachant que je dispose d'un apport personnel de ..... euros. La promesse de vente contiendra donc une condition suspensive d'obtention de crédit.

[N'hésitez pas, pour convaincre le vendeur, à lui fournir des éléments lui permettant de s'assurer de votre solvabilité : simulation de prêt d'une banque, relevé de compte épargne ou tout document justifiant de votre apport personnel...]

[ ] Je déclare financer ce bien grâce à la revente d'un bien et je souhaite faire apparaître une condition suspensive de revente du bien dans la promesse de vente.

[ ] Je déclare disposer des fonds pour financer le bien et renonce donc à la condition suspensive d'obtention d'un prêt ou de revente d'un bien.

Cette offre est valable jusqu'au ..... inclus. A défaut d'acceptation aux modalités et date convenues, la présente offre sera caduque. En cas d'acceptation de votre part, une promesse ou un compromis de vente devra être signé dans un délai raisonnable et au plus tard, un mois après l'acceptation.

Je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de mes salutations distinguées.

[Signature]

Le compromis de vente

Le vendeur a accepté votre offre ? Prenez rendez-vous chez le notaire pour signer le compromis de vente !

—

Nous vous recommandons d'avoir chacun votre notaire pour la signature du compromis (ou de la promesse) de vente. Le rôle de votre notaire est de préparer tous les documents et de vous signaler d'éventuels risques pour sécuriser la transaction.

Les diagnostics immobiliers et les autres documents doivent être annexés au compromis de vente. Votre notaire vérifiera que vous avez bien tout !

A la signature, vous allez verser au notaire une indemnité d'immobilisation de 5 à 10 % du prix de vente. Vous avez le droit de vous rétracter pendant dix jours, et si vous le faites, cette somme vous sera restituée.

Passé ce délai de rétractation, seule la non-réalisation d'une condition suspensive (obtention de crédit, revente d'un bien..) peut vous permettre d'annuler la vente sans frais.

—

Une question juridique ?

Vous avez des questions sur le processus d'achat ou sur la signature du compromis ?

Prenez rendez-vous avec un coach PAP, il vous donnera des réponses fiables et impartiales !



L'acte authentique

Environ trois mois après la signature du compromis de vente, vous signez l'acte authentique de vente et vous devenez réellement propriétaire.

—

Après la signature du compromis de vente, vous devez essentiellement vous occuper du financement :

- Si vous achetez avec un emprunt, allez voir votre banque pour obtenir le crédit. Si le crédit vous est refusé, vous ferez jouer la condition suspensive d'obtention de crédit et l'achat sera annulé.

- Si vous achetez par la revente d'un bien, il faut que votre vente ait lieu rapidement. Dans le cas contraire, là aussi il faudra faire jouer la condition suspensive de non-revente du bien pour annuler votre achat.

Si toutes les conditions suspensives sont levées, alors la signature de l'acte authentique peut avoir lieu ! C'est là que vous allez verser le reste des sommes dues et... récupérer les clés !

—







Impôts, charges : qui paie quoi ?

Les frais sont répartis entre vous et le vendeur d'une manière bien définie.

—

Taxe d'habitation : Celui qui habitait dans le logement au 1er janvier de l'année paie l'intégralité de la taxe d'habitation.

Taxe foncière : Elle est répartie entre vous et le vendeur au prorata. Ainsi, si l'acte de vente est signé au 1er octobre, vous payez 3/4 de la taxe foncière et l'acquéreur 1/4.

Frais de notaire : Ils sont intégralement à la charge de l'acheteur.

Charges de copropriété : Le vendeur est tenu de ceux qui sont à devoir jusqu'au moment où la vente est notifiée au syndic par le notaire, juste après la vente. Quant à l'acheteur, il doit payer les sommes exigées après la vente.

Mais vous êtes libre de vous accorder différemment. Il est ainsi courant de décider que :
- les travaux votés avant le compromis restent intégralement à la charge du vendeur ;
- les travaux votés entre le compromis et l'acte de vente sont à la charge de l'acquéreur si le vendeur lui donne pouvoir d'assister à l'assemblée à sa place.

—





6

Les tarifs de PAP

Clara Franco
Cliente PAP depuis 1985

Le coaching acheteur : 1 h de consultation avec un expert

—
L'offre de coaching « 100 % acheteurs » de PAP, c'est la possibilité de joindre un coach expert par téléphone, sur rendez-vous téléphonique, pour lui poser toutes vos questions.

Vous avez des questions juridiques ? Vous êtes dans une situation particulière ? Nos coachs-experts sont épaulés par une équipe de juristes spécialisés en immobilier qui n'hésiteront pas à prendre le relais pour vous aider, en cas de besoin.
—



Accompagnement personnel

Bénéficiez d'une heure de consultation téléphonique avec un coach expert en immobilier.

De la recherche à la signature

Nous répondons à toutes vos questions : état du marché, financement, offre d'achat, signature du compromis, lecture des diagnostics.

Particulier ou agence

Que vous achetiez à un particulier ou *via* une agence, nous sommes à vos côtés pour vous conseiller en toute impartialité.

89 € pour 1 h de consultation

Pour prendre rendez-vous, consultez PAP.fr > Coaching immo > Achat immobilier

Avis certifiés Trustpilot

6 783 avis vérifiés sur Trustpilot
Note moyenne : **4.6/5 - Excellent.**



PH **Phine**
22 mars 2022



PARFAIT !

Bonne écoute, parfaite et rapide compréhension du projet et du besoin; conseils techniques et complets (et facile à comprendre !). Exemples concrets et chiffrés proposés pour illustrer. Excellente expérience, et le sentiment d'avoir été éclairé objectivement, ce qui rassure.

Date de l'expérience : 22 mars 2022

JB **Jean-Philippe Balcerowiak**
20 déc. 2021



Une combinaison gagnante

Un site clair et facile d'utilisation ; un suivi hebdomadaire très apprécié ; des contacts téléphoniques avec des interlocuteurs réactifs à l'écoute, compétents et de bons conseils : une combinaison gagnante qui a permis la vente de notre bien.

Date de l'expérience : 20 décembre 2021

AB **A. Benz**
15 janvier 2022



Prestation au top

Efficacité, accompagnement, disponibilité, beaucoup d'expérience dans l'immobilier chez les collaborateurs, justesse du prix, tout y est. Ravie d'avoir été accompagnée de cette manière dans la vente de mon bien.

Date de l'expérience : 15 janvier 2022

JL **Jerome Lyaouanc**
14 déc. 2021



Très bon site

Très bon site. J'ai utilisé la formule coaching que je recommande vivement. Photographies de notre appartement excellentes, visite virtuelle de très grande qualité. Supers conseils, grande amabilité et disponibilité de notre conseiller Mickael. N'hésitez pas.

Date de l'expérience : 29 juin 2021

Nos antennes régionales

Provence-Languedoc
2 bis, rue Farges
13008 Marseille
Tél. : 04.91.47.02.20

Centre & Est
83 bis, avenue de Grammont
37000 Tours
Tél. : 02.47.76.60.30

Île-de-France
45, rue du Cardinal-Lemoine
75005 Paris
Tél. : 01.40.56.35.35

Sud-Ouest
29, boulevard de Strasbourg
31000 Toulouse
Tél. : 05.62.26.73.37

Grand Ouest
5, boulevard Vincent-Gâche
44200 Nantes
Tél. : 02.40.12.20.02

Sud-Est
1, place Magenta
06000 Nice
Tél. : 04.93.16.20.82

Nord & Est
9, rue Nationale
59800 Lille
Tél. : 03.20.55.96.46





Et voilà !

Ce n'est pas très compliqué d'acheter et de vendre un bien immobilier !

Nous sommes à vos côtés à toutes les étapes.

Vous êtes prêt à démarrer ?

Contactez-nous au 01.40.61.92.92 ou rendez-vous sur PAP.fr !