



CARTOUCHE

chasseur d'immobilier

GUIDE PRATIQUE

Comment trouver et acheter le bon bien immobilier



DÉTERMINER SES CRITÈRES

Les trois critères principaux sont le **budget**, les besoins et les envies ... et doivent être traités idéalement dans cet ordre.



Le budget

Définir un budget, c'est d'abord analyser ses revenus et sa capacité de remboursement.

Cette première approche financière doit se faire avec votre banquier ou courtier en crédit.

Le montant maximum que vous pourrez emprunter majoré de vos économies déterminera votre budget global.

Attention, ce dernier devra couvrir le prix à payer aux vendeurs mais aussi les frais d'actes d'achat et d'emprunt.



DÉTERMINER SES CRITÈRES

Les trois critères principaux sont le budget, les besoins et les envies ... et doivent être traités idéalement dans cet ordre.



Les besoins

La composition de famille, la santé, la profession, ... sont toutes des motivations propres à chacun. Ces dernières engendrent des critères impératifs tels que : le nombre de chambres, le jardin, la situation, ...



DÉTERMINER SES CRITÈRES

Les trois critères principaux sont le budget, les besoins et les envies ... et doivent être traités idéalement dans cet ordre.



Les envies

A contrario de ce qui précède, les envies sont des critères facultatifs. Pouvoir les combler est un luxe mais devoir s'en passer ne doit pas constituer un obstacle à l'acquisition.



LA RECHERCHE



La recherche

Maximisez vos chances de trouver votre future acquisition immobilière en démultipliant les canaux d'information :

- Vos proches, amis, collègues ont peut-être entendu parler d'un bien pouvant vous convenir*
- Les différents sites immobiliers possèdent peut-être déjà ce qui vous conviendra*
- Les professionnels de l'immobilier (agences, notaires, ...) vont peut-être bientôt rentrer la maison de vos rêves*
- Les sites d'échanges, les forums et les réseaux sociaux ont peut-être vu passer la perle rare*
- Un petit panneau vient peut-être d'être apposé sur votre prochain investissement*
-*



LE TEMPS

Rechercher un bien immobilier peut prendre un certain temps et nécessiter de nombreuses démarches, prendre des heures à écumer les petites annonces, planifier les différents rendez-vous, être déçu d'avoir perdu tant de temps pour une maison qui ne correspondait pas aux photos,

Il faudra vous organiser et être très attentifs à la moindre occasion qui se présentera si vous souhaitez être en première ligne.

Nous vous conseillons, si vous êtes en couple pour votre recherche, de vous répartir les tâches et d'ouvrir un agenda commun afin de ne pas perdre de temps à jouer au yo-yo à chaque appel de planification de visite.

Il sera peut-être intéressant aussi, que l'un de vous parte d'abord repérer l'environnement et confirmer que tous les critères soient remplis avant de déplacer toute la petite famille en visite.



FAIRE UNE OFFRE

*comment proposer le prix qui me convient ?
Que faire quand les ventes sont par offres montantes*

Pour qu'une offre soit prise au sérieux par un vendeur, il est préférable de la faire par écrit. Un des nombreux avantages d'une offre écrite est que le vendeur peut la contresigner pour accord.

Plus question alors pour les parties de revenir en arrière ou de changer d'avis car de cette offre contresignée naîtront des droits et obligations réciproques.



FAIRE UNE OFFRE



la condition suspensive

L'acquéreur peut insérer une clause d'après laquelle son engagement ne serait définitif que si son prêt est obtenu. Ainsi, si le prêt est refusé, la vente est censée n'avoir jamais existé, et l'acompte sera restitué à l'acquéreur.

Il faut savoir que l'acquéreur est protégé par cette clause, mais pas le vendeur qui ne pourra plus vendre à un autre amateur. Pour cette raison, il faudra respecter un certain équilibre en la limitant dans le temps (par exemple de 20 à 30 jours) pour ne pas bloquer le vendeur trop longtemps.



FAIRE UNE OFFRE



l'acompte

L'acompte n'est pas obligatoire, mais il est de tradition d'en verser un (5 à 10 % du prix de vente). A noter que cette première somme offre au vendeur une garantie quant au sérieux de l'acquéreur et quant à son apparente solvabilité. Pour que l'acquéreur soit certain que ce qu'il a versé ne risque pas de disparaître dans la nature, l'acompte est bloqué dans les huit jours de la signature du compromis en l'étude du notaire instrumentant jusqu'à la signature de l'acte authentique.





CARTOUCHE

chasseur d'immobilier

*Des questions ?
il y a toujours un chasseur immobilier Cartouche
proche de vous !*

email : info@cartouche.immo

Cartouche.immo de la srl A-CASA

Immatriculée au RPM sous le n° 0720 804 624 IPI 507 579

