

GUIDE DE L'ACHAT IMMOBILIER EN FRANCE

ANB IMMOBILIER

DEPUIS 2012



SOMMAIRE

01

Présentation

02

Définir son projet

03

Visiter et comparer

04

L'offre d'achat

05

Compromis de vente

06

Du compromis à l'acte de vente



"N'oubliez jamais, "la maison est l'endroit où vous vous sentez chez vous"

DALAÏ LAMA

Présentation



Depuis 15 ans, ANB Immobilier accompagne de nombreux clients dans l'achat de leur bien en France, dans les départements de la Charente, Charente Maritime, Dordogne, Périgord Vert et Noir.

Le processus d'acquisition peut être complexe, c'est pourquoi il est essentiel d'être bien conseillé. Nous vous guidons étape par étape pour vous offrir une expérience sereine et maîtrisée.

Le processus d'achat :



-  1 Définir son projet
-  2 Visiter et comparer
-  3 L'offre d'achat
-  4 Le compromis de vente
-  5 Du compromis à l'acte de vente

Étape 1 : Définir son projet

Plusieurs questions essentielles doivent trouver une réponse avant de commencer votre recherche d'un bien immobilier.

- Type de bien : Appartement, maison, neuf, ancien, terrain...
- Usage : Résidence principale, secondaire, investissement locatif...
- Budget : Prix d'achat + frais annexes (notaire, travaux, charges, impôts...)

L'environnement

- Localisation : Proximité du travail, des écoles, des transports, des commerces...
- Potentiel de valorisation : quartier, attractivité à long terme...

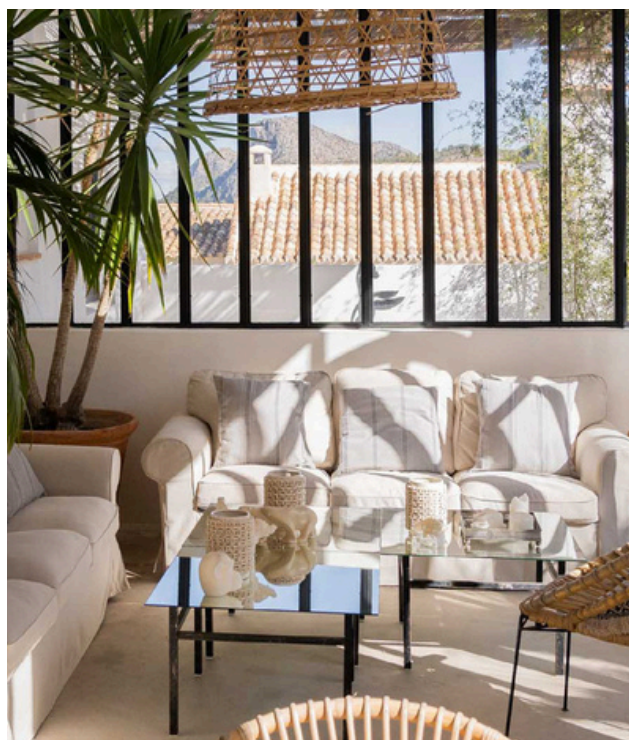
Analyse du bien

- Surface et agencement : Nombre de pièces, disposition, luminosité...
- État général : Travaux à prévoir, isolation, toiture, électricité...
- Extérieur : Jardin, terrasse, parking, piscine...

Aspects financiers et administratifs

- Frais annexes : taxe foncière, taxe d'habitation, coûts d'entretien, charges de copropriété...
- Documents légaux : Diagnostics immobiliers (DPE, amiante, plomb, électricité...)
- Financement : crédit immobilier, taux d'intérêt, apport personnel

C'est avec ces premières informations que votre conseiller en immobilier pourra vous guider dans le choix et l'organisation des visites.



Étape 2 : Visiter et comparer

Ça y est, vous êtes prêt(e) à passer à l'action et à visiter des biens !

Après avoir sélectionné les annonces qui ont retenu votre attention, nos conseillers organisent votre parcours de visite en fonction de vos critères et de votre projet immobilier.

L'organisation des visites

- Planification efficace : Votre agent prend le temps de bien comprendre vos attentes pour proposer des biens adaptés.

Déroulement des visites

- Votre conseiller vous fournit toutes les informations sur le bien et son environnement.
- Chaque détail compte : état général, potentiel d'aménagement, diagnostics techniques, charges associées, etc.
- Vous bénéficiez d'une vision complète et transparente pour une décision éclairée.

Bilan après chaque visite

- Recueil de vos impressions pour affiner, si besoin, votre recherche.
- Ajustement des critères pour mieux cibler les prochains biens.
- Accompagnement dans les démarches si un bien vous séduit particulièrement.

Signature du Bon de Visite

- Ce document atteste du sérieux de la visite auprès du vendeur.

Visites virtuelles disponibles

- Impossible de vous déplacer immédiatement ? Découvrez les biens à distance grâce à nos rendez-vous en Visio ou aux visites virtuelles !



Étape 3 : L'offre d'achat

Vous avez trouvé le bien qui correspond à toutes vos attentes !

Avant de vous positionner, il est recommandé d'effectuer plusieurs visites, surtout si le bien est inoccupé depuis un certain temps.

L'accompagnement de votre conseiller ANB Immobilier

- Il vous fournira toutes les informations disponibles sur le bien et son environnement.
- Il vous signalera d'éventuels travaux à prévoir.

Les points à vérifier avant la signature du compromis de vente

Avant d'officialiser votre offre, plusieurs aspects devront être examinés :

- Travaux réalisés
- Des rénovations ont-elles été effectuées au cours des 10 dernières années ?
- Ont-elles nécessité une autorisation administrative ?
- Ont-elles été faites par des artisans qualifiés (garantie décennale disponible) ou par le propriétaire lui-même ?

Les plus

- Attestation entretien chauffage
- Attestation sécurité piscine
- Devis pour les mises en conformités (assainissement...)



Diagnostics obligatoires : un ensemble de diagnostics techniques est réalisé pour informer l'acheteur et décharger le vendeur de toute responsabilité sur certains aspects du bien.

Le Dossier de Diagnostics Techniques (DDT)

Ce dossier regroupe l'ensemble des diagnostics obligatoires selon les caractéristiques du bien et sa localisation. Il vous apporte une vision claire de l'état général du bien et peut être un élément de négociation. Toutefois, le vendeur n'a pas l'obligation de réaliser les travaux sur les défauts constatés.

<u>Nom du Diagnostic</u>	<u>Bien concerné</u>	<u>Durée de validité</u>
DPE (Diagnostic de Performance Énergétique)	Tout bien disposant d'un système de chauffage fixe (hors cheminée à foyer ouvert) sauf monuments historiques	10 ans
PLOMB (CREP dans les peintures)	Pour les biens construits avant 1949	1 an en présence de plomb, illimitée en l'absence de plomb
AMIANTE	Pour les biens construits avant 1997	Illimitée si réalisé à partir de 2013 (changement de réglementation)
TERMITES	Zones délimitées par arrêtés préfectoraux	6 mois
GAZ	Installation de gaz de plus de 15 ans	3 ans

ÉLECTRICITÉ	Installation électrique de plus de 15 ans	3 ans
ERP (état des risques et pollution) et nuisances sonores	En fonction des zones	6 mois
ASSAINISSEMENT	Obligatoire pour les assainissements non collectifs et dans certaines communes pour les assainissements collectifs (fortement recommandé dans tous les cas)	3 ans pour les assainissements individuels. Illimitée si conforme et pas de travaux réalisés postérieurement au contrôle pour les assainissements collectifs
ÉTAT PARASITAIRE	Fortement recommandé en Bretagne notamment. Zones délimitées par arrêtés préfectoraux.	6 mois

Vous avez maintenant toutes les cartes en main pour faire une offre sur le bien qui vous intéresse.

Votre offre peut être transmise à votre conseiller à l'oral ou par écrit et peut inclure certaines conditions suspensives, comme :

- L'obtention d'un prêt immobilier,
- Une autorisation d'urbanisme,
- La vente préalable de votre propre bien...

Votre conseiller soumet ensuite votre offre au vendeur et, si nécessaire, entame un processus de négociation pour défendre au mieux vos intérêts.

Étape 4 : Compromis de vente

Le compromis de vente formalise l'accord entre l'acheteur et le vendeur.

Il reprend :

- L'identité des parties et leurs engagements,
- Les caractéristiques du bien et de l'offre,
- Les informations légales essentielles à toute transaction (identité du notaire, date de signature définitive, informations d'urbanisme, etc.).

Documents à fournir :

La plupart des éléments auront déjà été collectés par votre conseiller en amont. Cependant, certaines pièces restent nécessaires pour finaliser la rédaction du compromis.

👉 Plus vous serez réactif dans l'envoi de ces documents, plus le compromis pourra être signé rapidement.

Voici la liste des documents à fournir :

✓ Pièce d'identité :

Copie de la carte d'identité ou du passeport,

Copie du livret de famille ou certificat de naissance, mariage, divorce.

✓ Justificatif de domicile :

Facture d'eau, d'électricité, de téléphone ou taxe foncière.

✓ Justificatif de financement :

Attestation bancaire ou relevé de compte,

Attestation de vente d'un bien en cours,

Copie d'un compromis de vente si vous financez l'achat avec une vente en cours,

Simulation de prêt ou offre de principe pour un financement bancaire.

Une fois ces éléments validés, vous serez prêt pour la signature du compromis de vente, dernière étape avant l'acte définitif !

***L'immobilier et la lutte contre le blanchiment de fonds ?**

Dans le cadre de l'achat ou la vente d'un bien, le professionnel de l'immobilier est soumis à des obligations de prévention contre le blanchiment de capitaux, le financement du terrorisme et les fraudes fiscales et administratives qui le contraignent à exiger certaines informations de ses clients sous peine d'être accusé de complicité.

Rédaction du compromis de vente

Le compromis de vente est un contrat engageant l'acheteur et le vendeur sur les conditions négociées.

Chez ANB Immobilier, nous assurons un suivi rigoureux pour sécuriser la transaction. Si nécessaire, le compromis peut être rédigé en version franco-anglaise. Sa rédaction peut être confiée à votre notaire ou à notre équipe, ce qui permet souvent de réduire les délais tout en garantissant la sécurité juridique du contrat.

Signature

Une fois rédigé, le projet est envoyé à l'acquéreur et peut être partagé avec son notaire. Après validation par toutes les parties, le compromis et ses annexes sont signés d'abord par l'acheteur, puis par le vendeur.

Cette signature peut se faire sous plusieurs formes :

- Par voie électronique, plus simple et beaucoup plus rapide : signature via un logiciel sécurisé. Une adresse e-mail et un numéro de téléphone portable à fournir par individu afin de sécuriser le processus.
- Signature physique dans notre agence : en présence des acquéreurs et des vendeurs.
- Signature à l'office notariale : dans le cas où le compromis de vente est rédigé par le notaire.

Une fois le compromis de vente signé par les deux parties, vous bénéficiez d'un délai de rétractation.

Ce droit vous est notifié par recommandé (électronique ou postal). Vous bénéficiez en effet de 10 jours pour changer d'avis sur votre engagement dans cette transaction à partir de la première présentation du recommandé.

C'est à l'occasion de cette notification que les modalités de versement du dépôt de garantie vous seront envoyées.

***Tracfin** est la cellule française de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme.

*ANB Immobilier, comme toutes les professions impliquées dans des transactions financières, est soumis aux obligations du Code Monétaire et Financier. **Pour garantir des transactions sécurisées et conformes, nous devons vérifier l'origine des fonds et collecter certains justificatifs. Ces contrôles assurent la transparence et protègent vendeurs et acquéreurs.**

Étape 5 : Du compromis à l'acte de vente

Une fois le compromis signé, le dossier est immédiatement transmis au notaire, qui prend en charge les démarches et vérifications nécessaires.

Pendant cette période, votre conseiller ANB Immobilier suit l'évolution du dossier :
Réception du dépôt de garantie par le notaire, montage du dossier de financement,
Dépôt des autorisations d'urbanisme (si applicable).

Une fois toutes les clauses suspensives levées et les formalités accomplies, une date de signature est fixée avec toutes les parties. Vous recevrez alors le projet d'acte authentique et le décompte des sommes à verser.

Avant la signature, une dernière visite du bien est organisée avec votre conseiller pour vérifier :

- ✓ L'état général du bien,
- ✓ La présence des meubles inclus dans la vente (si applicable),
- ✓ Les relevés des compteurs.

N'oubliez pas de souscrire une assurance habitation, qui devra être active dès le jour de la signature.

Le jour J, votre conseiller sera à vos côtés pour vous accompagner jusqu'à la remise des clés.

🎉 **Félicitations, vous êtes officiellement propriétaire d'un bien en France !** 🎉



L'agence ANB Immobilier

WWW.ANB-IMMOBILIER.COM

contact@anb-immobilier.com

09 72 66 52 19

