

ETAPES pour bien préparer ET RÉUSSIR

IMMOBILIER

SON ACHAT IMMOBILIER

ÉTAPE Nº " **DÉFINIR PRÉCISÉMENT**

SES BESOINS · Comptez-vous occuper vous-même le bien?

- Souhaitez-vous réaliser un investissement locatif?
- · L'idée est-elle d'étoffer votre patrimoine ou d'acheter dans l'optique d'une
- revente avec plus-value?





· Surveillez les comparables. Renseignez-vous sur le voisinage : vous pouvez obtenir de précieuses

- voisins, concierges, ou commerçants du quartier. Préparez les visites, et visitez de nombreux biens.



ÉTAPE Nº 🔁

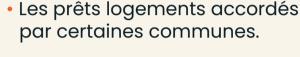
inférieur à 33%. Le taux d'endettement se définit comme le rapport entre vos charges financières mensuelles et votre revenu disponible.

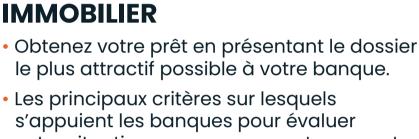
- Attention, votre situation financière évolue dans le temps, essayez donc d'avoir une vision proactive : anticipez les évolutions de votre niveau de vie (futurs enfants à charges... etc.), et donc de votre capacité de remboursement.
- ÉTAPE N°



D'EMPRUNT EN ÉTUDIANT LES AIDES À L'ACHAT · Le prêt épargne logement.

• Le prêt à taux zéro (PTZ) ou l'éco-PTZ. Le prêt conventionné. Le prêt employeur. · Le prêt à l'accession sociale.





ÉTAPE Nº 🦐

OBTENIR SON PRÊT

votre situation : vos revenus, votre apport, votre capacité d'endettement, votre capacité à épargner, votre profession,

> 29 % des dossiers de prêts

négatives le rejetés par les banques sont pour cause le sont au motif du taux d'endettement (c'estd'insuffisance à-dire la part de vos d'apport personnel. mensualité sur le total de Celui-ci doit au vos revenus) qui ne peut minimum couvrir excéder 33%. C'est le motif les frais de notaire le plus fréquent. Mais même lorsque cette règle est respectée, si le restant à vivre du ménage est jugé trop faible, le crédit n'est pas accordé.

la gestion de votre compte courant.

et la mise en place de la garantie, et si possible représenter au moins 10% du montant sollicité. ÉTAPE N° **NÉGOCIER SON PRÊT IMMOBILIER**

POURQUOI LES BANQUES REFUSENT-ELLES LES DEMANDES DE PRÊTS ?

> 27% des réponses

intérimaires.

> 23 % des cas

de refus de prêt

le sont au motif

professionnelle.

essentiellement

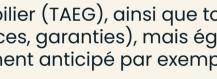
Cela concerne

les travailleurs

en CDD et les

de la situation





contrat.



Soumissionnez plusieurs banques

plus généreuses dans l'octroi de prêts), faites jouer la concurrence, et négociez tous les points de votre

(notamment les banques mutualistes,

ou dans une zone d'activité dynamique si vous ciblez les entreprises). Si vous souhaitez l'habiter, il sera bien plus un «coup de cœur». Consultez les diagnostics techniques, le plan et le montant des taxes que vous

· Visitez plusieurs fois le bien à des moments différents de la semaine,

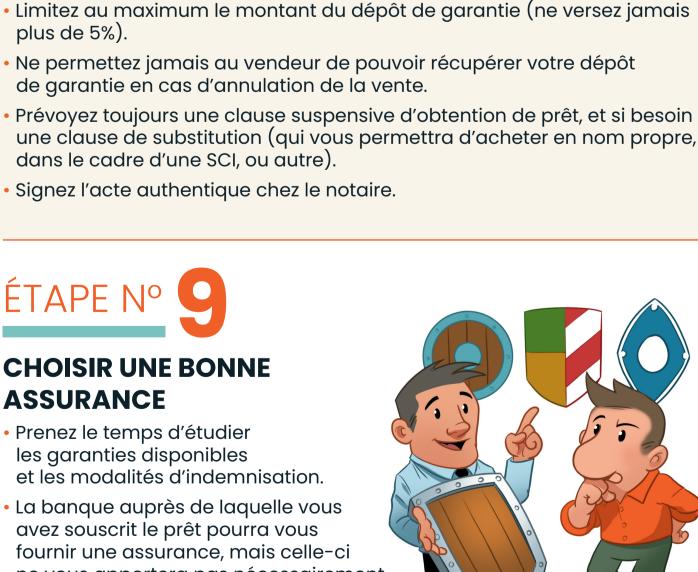
ACHA

d'une université si vous ciblez les étudiants,

aurez à payer. Posez toutes les questions,

ne laissez aucune zone d'ombre.

voire de la journée.



notaire). Ne signez jamais une promesse unilatérale d'achat (vous pourriez vous retrouver «le bec dans l'eau», puisque le vendeur pourrait l'utiliser pour obtenir de meilleures conditions auprès d'un autre acheteur). Évitez la promesse synallagmatique de vente (étant donné l'importance d'une telle transaction sur le plan juridique), sauf s'il s'agit d'un bien à plusieurs

millions d'euros.

ÉTAPE N°

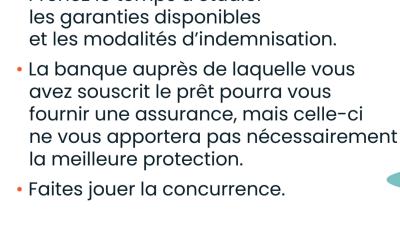
CONCLURE L'ACHAT

Signez une promesse unilatérale

(faites-vous conseiller par votre

de vente ou un compromis de vente





ÉTAPE Nº 7

que le montant du loyer n'excède pas 30% de ses revenus.

son précédent bailleur (ce qui vous permettra d'appeler son ancien propriétaire ou l'agence immobilière de l'ancien propriétaire pour savoir s'il n'y avait pas eu de problèmes avec ce locataire).









AUGMENTER SA CAPACITÉ



