



Sezame

I M M O B I L I E R

Guide d'achat

Ce guide détaille le
processus d'achat :
**des premières
recherches jusqu'à
la signature définitive**

Les 6 étapes

de votre processus d'acquisition

- 1 Définir vos envies
- 2 Préciser votre projet
- 3 Trouver le bien qui vous plaît
- 4 Faire une offre d'achat
- 5 Procéder à l'acquisition
- 6 Devenir propriétaire

1

Définir vos envies

Pour commencer une vraie recherche de logement, il est important d'identifier vos envies profondes et ce que vous ne voulez surtout pas. Vous confronterez ensuite ces aspirations au marché, et évoluerez certainement, mais savoir ce que vous voulez vraiment est essentiel, surtout si vous êtes en couple. Les collaborateurs de Sezame sont formés pour vous aider dans cette démarche.

Vos souhaits :

- Quartier(s) :
- Surface :
- Nbre de chambres :
- Budget :
- Type d'immeuble :
- Vue / Terrasse :
- Hauteur sous plafond :
- Environnement :
- Standing :

2

Préciser votre projet

Il est indispensable de savoir quel budget exact vous pouvez allouer à votre acquisition. Vous devez vous rapprocher de votre banquier, qui va faire le point sur votre capacité d'endettement, en fonction de vos revenus et de vos éventuels prêts en cours. Vous pouvez également passer par un courtier en prêt qui vous trouvera le meilleur taux sur le marché (demander une étude de prêt à l'un des courtiers partenaires de Sezame).

N'oubliez pas qu'au prix d'acquisition affiché se rajoute des droits d'enregistrement (communément appelés « frais de notaire ») d'un montant approximatif de 7% du prix de vente, et le cas échéant, le coût des travaux à réaliser. Si vous êtes déjà propriétaire, il est indispensable d'estimer de manière réaliste votre bien pour savoir de quel budget exact vous disposerez. Il faut également déterminer dans quel sens vous voulez réaliser votre projet : vendre avant d'acheter ou acheter avant de vendre. Nous pouvons vous aider et vous conseiller dans ces décisions importantes que nous rencontrons au quotidien.

Trouver

le bien qui vous plaît

La première chose à faire est de rentrer en contact avec votre conseiller qui va aborder avec vous les points précédents pour comprendre et cibler votre demande.

Il vous préviendra dès qu'il estime qu'un bien peut vous intéresser. Il ne doit pas vous faire perdre de temps à vous faire visiter des biens qui ne correspondent pas à ce que vous cherchez.

Si votre agence propose les services indiqués ci-dessous, vous gagnerez du temps et ne vous déplacerez qu'à bon escient.

Consultez le site internet de Sezame, vous y trouverez toutes ces informations, bien par bien. Un site internet facile et agréable, vous offrant toutes les informations nécessaires.

Faire

une offre d'achat

Ça y est, vous avez trouvé la perle rare.

C'est le moment de faire une offre d'achat.

Afin que votre offre ait le plus de chance d'être acceptée par le propriétaire, elle doit :

- Etre faite par écrit et par toutes les personnes se portant acheteuses
- Comporter le maximum d'informations sur votre démarche
- Préciser explicitement s'il y a des conditions particulières, notamment un prêt.

Procéder à votre acquisition

5

OFFRE ACCEPTÉE

Une fois votre offre formellement acceptée par le propriétaire, nous rédigeons un mémorandum qui reprend le prix de vente et toutes les conditions particulières de l'accord. Nous le transmettons à toutes les parties, ainsi qu'aux notaires avec l'ensemble des éléments juridiques et techniques.

A ce stade, vous devrez en effet avoir choisi un notaire, que nous allons mettre en contact avec le notaire du vendeur pour rédiger ensemble un avant contrat (appelé promesse ou compromis de vente).

L'AVANT CONTRAT

A l'issue de la signature de l'avant-contrat, vous aurez 10 jours de délai pour vous rétracter (si vous achetez en nom propre), puis d'éventuelles conditions suspensives, en particulier d'obtention d'un prêt immobilier. Au-delà, revenir en arrière vous coûterait 10% du prix de vente.

L'ACTE AUTHENTIQUE

Le délai entre la signature de l'avant-contrat et la vente définitive est généralement de 3 mois, mais il peut être contractuellement réduit à quelques semaines ou au contraire allongé à 6 mois, voire plus. Ce délai sert à lever les conditions suspensives, notamment en ce qui concerne l'urbanisme (droit de préemption) et à mettre en place les éventuels financements.

Sezame vous accompagne durant tout le processus d'acquisition : cela représente près du tiers de l'ensemble du travail des collaborateurs, et est souvent déterminant dans la réussite et la sérénité d'une transaction.

—
Guide d'achat
—

Sezame

I M M O B I L I E R

VENTE . LOCATION . GESTION

SEZAME IMMOBILIER
236 rue de Périgueux
16000 Angoulême

05 45 95 67 08
sezame.immobilier@gmail.com
www.sezame.immobilier.fr

