

“Concrétiser son achat”

Guide du parcours d'achat immobilier :
de la recherche à la signature



SOMMAIRE

- Recherche du bien : quelles conséquences sur le financement ?
- Compromis de vente : à quoi faire attention côté financement
- L'offre de prêt : délais, modalités, droit de rétractation
- Signature chez le notaire
- Checklist : Ce qu'il faut avoir validé avant de signer un compromis

Votre plan de financement est validé, votre dossier est accepté, et vous avez trouvé le bien idéal... Vous touchez au but. Mais plusieurs étapes importantes restent à franchir avant de devenir officiellement propriétaire.

Dans ce guide, nous vous accompagnons **jusqu'à la signature chez le notaire**, en détaillant les implications financières de chaque moment clé.



RECHERCHE DU BIEN : QUELLES CONSÉQUENCES SUR LE FINANCEMENT ?

CONCRÉTISER SON ACHAT

Chercher un logement ne se limite pas à faire défiler des annonces en ligne. Chaque choix que vous faites peut avoir un **impact direct sur votre financement**.

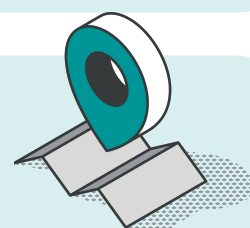
Voici les principaux éléments à garder en tête pendant vos recherches.

#01 Le type de bien influence votre plan de financement

- **Neuf ou ancien** ? Ce choix conditionne l'éligibilité au **PTZ** ou à certaines aides.
- **Avec ou sans travaux** ? Si des travaux sont prévus, ils doivent être intégrés dans **le prêt** dès le départ.
- **Maison ou appartement en copropriété** ? Cela influencera vos **charges à venir**, à prendre en compte dans votre budget.

***Exemple** : Un bien ancien moins cher mais avec 25 000 € de travaux peut être financé avantageusement si vous êtes éligible au PTZ dans l'ancien avec travaux.*

#02 L'emplacement peut modifier votre capacité d'aide



Les **zones géographiques (A, B1, B2, C)** déterminent les plafonds d'éligibilité aux prêts aidés. Acheter le même bien en zone A ou en zone C **ne donne pas accès aux mêmes montants de PTZ**.

***A noter** : Un bien dans une commune située à la limite de deux zones peut vous faire gagner plusieurs milliers d'euros en prêts aidés — ou au contraire vous en priver.*

RECHERCHE DU BIEN : QUELLES SONT CONSÉQUENCES SUR LE FINANCEMENT ?

CONCRÉTISER SON ACHAT

#03 La négociation du prix impacte votre prêt

Chaque **euro négocié en moins**, c'est :

- Un emprunt réduit,
- Des intérêts en moins à rembourser,
- Et une **capacité de financement supplémentaire** pour les frais ou les travaux.

En cas de coup de cœur, pensez à vérifier que le bien est bien dans **votre budget total**, pas seulement dans la fourchette du prix affiché.

#04 Agir vite... sans précipitation

Dans un marché tendu, les biens partent vite. Mais signer une promesse d'achat ou un compromis sans avoir **validé votre capacité d'emprunt** peut être risqué.

Attention : Certaines aides ou conditions bancaires doivent être activées avant la signature du compromis.

LE CONSEIL DU CRÉDIT AGRICOLE

Avant de signer quoi que ce soit, **vérifiez avec votre conseiller** que votre financement est aligné avec le bien que vous visez. Un accord de principe peut être obtenu rapidement pour **sécuriser votre position auprès du vendeur**.

COMPROMIS DE VENTE : À QUOI FAIRE ATTENTION POUR LE FINANCEMENT

CONCRÉTISER SON ACHAT

Le **compromis de vente** (ou promesse de vente) est une **étape juridique déterminante** : il engage officiellement l'acheteur et le vendeur dans la transaction.

Pour un primo-accédant, c'est souvent un moment intimidant. Pourtant, avec un bon accompagnement, il devient un **levier de sécurisation** du projet.

Qu'est-ce qu'un compromis de vente ?

Il s'agit d'un **avant-contrat** qui fixe les conditions principales de la vente :

- Identité des parties,
- Prix du bien,
- Date de signature de l'acte définitif,
- Conditions suspensives,
- Délais de réalisation du financement.

En signant le compromis, **vous vous engagez à acheter le bien**, sous réserve de l'obtention de votre prêt mais également sous réserves d'autres conditions qui peuvent être stipulées dans le compromis, telle que la constructibilité d'un terrain en cas de projet de construction sur un terrain nu par exemple..

Pourquoi c'est un moment clé pour le financement ?

À partir de la signature du compromis :

- Un **décompte précis des délais** commence (dépôt de dossier, édition de l'offre...),
- Vous devez obtenir votre crédit **dans un délai déterminé** (souvent 45 à 60 jours),
- Toute **erreur ou oubli dans les clauses financières** peut bloquer ou fragiliser votre projet.

COMPROMIS DE VENTE : À QUOI FAIRE ATTENTION CÔTÉ FINANCEMENT

CONCRÉTISER SON ACHAT

Les points de vigilance côté financement ?

01 - La clause suspensive d'obtention du prêt

C'est LA garantie pour l'acheteur. Elle vous protège en cas de refus de prêt.

Si vous n'obtenez pas votre crédit, **vous pouvez renoncer à l'achat sans pénalité**, à condition de respecter les délais et les conditions mentionnées.

***Exemple :** Si vous signez un compromis sans cette clause, ou avec des conditions trop restrictives (ex. : taux ou durée irréalistes), vous risquez de perdre l'acompte versé.*

Ce que la clause doit préciser :

- ✓ Le ou les montants empruntés,
- ✓ Les taux maximums acceptés,
- ✓ La durée du crédit,
- ✓ Le délai pour obtenir l'offre (souvent 45 jours),
- ✓ Les établissements bancaires sollicités (souvent 2 ou 3).

02 - Le montant de l'acompte

En général, vous verserez **5 à 10 % du prix du bien** au moment de la signature du compromis.

Cette somme est **séquestrée chez le notaire** jusqu'à la signature de l'acte final. Si tout se passe bien, elle viendra en déduction du montant à verser au notaire.

COMPROMIS DE VENTE : À QUOI FAIRE ATTENTION CÔTÉ FINANCEMENT

CONCRÉTISER SON ACHAT

03 - Le bon timing avec votre conseiller

Il est essentiel d'informer immédiatement votre conseiller Crédit Agricole **dès la signature du compromis**, afin de :

- Lancer rapidement la demande de prêt,
- Bloquer les conditions de taux en vigueur,
- Finaliser les derniers éléments du montage financier.

LE CONSEIL DU CRÉDIT AGRICOLE

Avant de signer un compromis, **faites-le relire par votre conseiller** ou demandez un rendez-vous express. Un simple oubli dans la clause suspensive peut mettre votre projet en péril — mieux vaut être accompagné !

L'OFFRE DE PRÊT : DÉLAIS, MODALITÉS, DROIT DE RÉTRACTATION

CONCRÉTISER SON
ACHAT

Après l'étude de votre dossier et validation par la banque, vous recevez enfin l'**offre de prêt**. Ce document officiel récapitule les conditions du crédit qui vous est accordé. Il marque une étape clé : vous êtes à deux doigts de devenir propriétaire.

Mais avant de signer, quelques règles et délais doivent être respectés.

Qu'est-ce qu'une offre de prêt ?

L'offre de prêt est un **document contractuel** envoyé par la banque qui contient toutes les informations essentielles liées à votre crédit :

- Montant emprunté,
- Durée de remboursement,
- Taux d'intérêt (nominal et TAEG),
- Montant des mensualités,
- Coût total du crédit,
- Conditions de modulation, remboursement anticipé, etc.,
- Garanties et assurances exigées.

C'est sur la base de ce document que vous vous engagez à rembourser votre prêt immobilier. **Sa signature est donc juridiquement contraignante.**

L'OFFRE DE PRÊT : DÉLAIS, MODALITÉS, DROIT DE RÉTRACTATION

CONCRÉTISER SON ACHAT

Délais légaux à respecter

La loi encadre strictement le processus de signature d'une offre de prêt pour protéger l'emprunteur :

ÉTAPE	DÉLAI	CE QU'IL FAUT SAVOIR
RÉCEPTION DE L'OFFRE	Jour J	L'offre est transmise par courrier ou voie dématérialisée
DÉLAI DE RÉFLEXION OBLIGATOIRE	10 jours calendaires	Vous ne pouvez pas signer l'offre avant le 11 ^e jour
SIGNATURE DE L'OFFRE	À partir du 11 ^e jour	Vous pouvez signer et renvoyer le document (envoi en recommandé obligatoire) à partir de cette date
ACCEPTATION PAR LA BANQUE	Après réception de l'offre signée	La banque procède alors au déblocage progressif des fonds

Attention : Ce délai ne peut être réduit. Même si vous êtes pressés, la loi impose ce temps de réflexion.

Peut-on se rétracter après signature ?

Non. Une fois que vous **acceptez l'offre de prêt**, vous êtes engagé.

Il n'y a pas de délai de rétractation comme pour d'autres types de contrats (exemple : crédit à la consommation qui prévoit un délai de rétractation de 14 jours).

L'OFFRE DE PRÊT : DÉLAIS, MODALITÉS, DROIT DE RÉTRACTATION

CONCRÉTISER SON
ACHAT

Que se passe-t-il après signature ?

- Les fonds ne sont **pas débloqués immédiatement**.
- Le **notaire** envoie une demande de déblocage de fonds à la banque, avec l'appel de fonds final.
- La banque **verse les fonds directement au notaire** pour finaliser l'achat. Le virement est effectué **avec une référence unique**, indiquant le nom de l'acquéreur, le bien concerné et les références de l'acte de vente. Cela permet d'assurer une traçabilité totale et d'éviter tout risque d'erreur dans le transfert de fonds.

En cas de prêt avec travaux ou échelonné (VEFA ou vente en l'état futur d'achèvement), les fonds peuvent être **débloqués en plusieurs fois** selon l'avancement du projet.

C'est l'ultime étape : la **signature de l'acte authentique de vente** chez le notaire vous rend officiellement propriétaire. Ce moment solennel vient **concrétiser plusieurs semaines (ou mois) de démarches**, et marque le début d'une nouvelle vie... dans votre nouveau chez-vous !

Que se passe-t-il chez le notaire ?

Le notaire réunit :

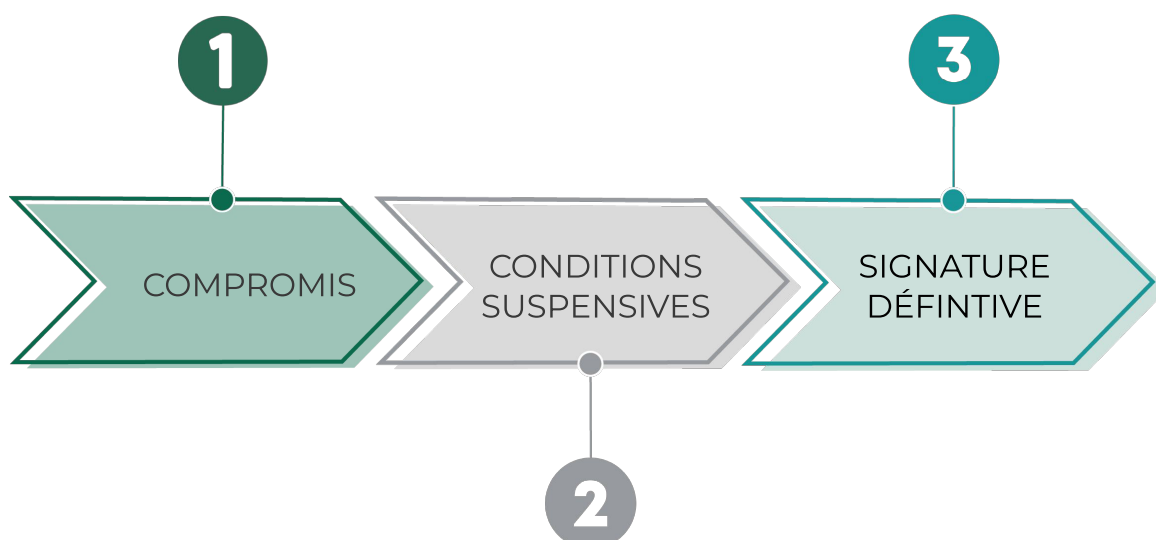
- Le vendeur,
- L'acheteur (vous),
- Parfois les agents immobiliers,
- Et le cas échéant, votre conseiller bancaire si un accompagnement est prévu.

Il lit à haute voix (ou vous remet) **l'acte de vente**, rédigé à partir du compromis.

Ce document détaille :

- Les caractéristiques du bien,
- Les diagnostics obligatoires,
- Le prix de vente et les modalités de paiement,
- Les éventuelles clauses particulières (servitudes, conditions suspensives...),
- Les coordonnées du ou des acquéreurs et vendeurs.

Vous signez l'acte... et le bien devient officiellement à vous et entre légalement dans votre patrimoine.



Le rôle clé du notaire

Le notaire est un **officier public impartial**, chargé de :

- ✓ Sécuriser la transaction juridiquement,
- ✓ Vérifier la conformité du bien (hypothèques, titres, urbanisme...),
- ✓ Encadrer les conditions de financement,
- ✓ Gérer la fiscalité de la vente (taxe de publicité foncière, droits d'enregistrement...),
- ✓ **Enregistrer l'acte de propriété au service de la publicité foncière.**

Vous pouvez choisir votre propre notaire, même si le vendeur en a déjà un. Dans ce cas, les deux notaires se partagent le travail... et les frais restent inchangés.

Ce que vous payez à ce moment-là

Le jour de la signature, vous devez régler :

- **Le prix du bien** (via les fonds débloqués par la banque),
- Les **frais de notaire** (entre 2 et 8 % selon neuf ou ancien),
- Les éventuels **frais d'agence**,
- si vous êtes passé par un professionnel.

L'ensemble de ces sommes est **versé par la banque directement au notaire**, selon les modalités fixées dans l'offre de prêt.

Et ensuite ?

Félicitations !

Vous recevez :



- Les **clés de votre logement** (sauf cas de vente longue ou clause spécifique),
- Une **attestation de propriété**,
- Puis, quelques semaines plus tard, **votre titre de propriété officiel** (après enregistrement).

LE CONSEIL DU CRÉDIT AGRICOLE

Pensez à **informer votre assureur habitation** de la date exacte de signature : votre couverture doit commencer **dès ce jour**. Nos conseillers peuvent vous accompagner pour souscrire une **assurance multirisque habitation** adaptée à votre bien et à votre budget.

CHECKLIST N°1 : CE QU'IL FAUT AVOIR VALIDÉ AVANT DE SIGNER UN COMPROMIS DE VENTE

CONCRÉTISER SON
ACHAT

Le compromis de vente est une étape déterminante de votre achat immobilier. Avant de vous engager, assurez-vous d'avoir tout vérifié et bien compris. Voici les points essentiels à valider.

Côté projet et budget

- ☐ Mon budget global est clairement défini (apport, prêt, frais annexes).
- ☐ J'ai obtenu une pré-acceptation de principe de ma banque ou un accord de financement.
- ☐ Je connais ma capacité d'emprunt et mes futures mensualités.
- ☐ J'ai anticipé les frais de notaire, de dossier, d'assurance, de garantie et de travaux éventuels.

Côté bien immobilier

- ☐ J'ai visité le bien au moins une fois, en posant toutes mes questions.
- ☐ J'ai vérifié les diagnostics immobiliers obligatoires (DPE, amiante, électricité...).
- ☐ Je connais la surface exacte, l'état général du bien et les travaux à prévoir.
- ☐ J'ai pris connaissance des charges de copropriété (si applicable).
- ☐ J'ai demandé les procès-verbaux d'assemblée générale (copropriété) des 3 dernières années.

Côté documents et conditions

- ☐ Le compromis de vente inclura bien une clause suspensive d'obtention de prêt.
- ☐ Le bien est libre de toute hypothèque, servitude ou litige.
- ☐ Le vendeur est bien légalement autorisé à vendre le bien (justificatifs à l'appui).

CHECKLIST N°1 : CE QU'IL FAUT AVOIR VALIDÉ AVANT DE SIGNER UN COMPROMIS DE VENTE

CONCRÉTISER SON ACHAT

- ☐ Le montant de la vente est clairement stipulé, ainsi que les modalités de paiement.
- ☐ J'ai bien compris les délais de rétractation (10 jours à partir de la signature).

Côté accompagnement

- ☐ J'ai échangé avec mon conseiller bancaire pour valider le plan de financement.
- ☐ J'ai informé un notaire ou prévu un accompagnement pour la signature.
- ☐ Je connais les étapes suivantes après la signature du compromis (dépôt de dossier, offre de prêt, acte définitif...).

LE CONSEIL DU CRÉDIT AGRICOLE

Un compromis n'est pas un simple document administratif, il vous engage juridiquement. Prenez le temps de le lire attentivement, de poser des questions et de vous faire accompagner si besoin.



**N'attendez plus
pour vous lancer !**