

[Afficher dans le navigateur](#)



La lettre des notaires de France

**Les conseils des
notaires pour bien
acheter et bien vendre**

Avril 2023

**Comment optimiser l'achat d'un
bien immobilier ?**



01. Faire le point sur son projet

Il est important de déterminer :

- les **caractéristiques du bien recherché** (localisation, bien neuf ou ancien, appartement ou maison, surface du bien, nombre de pièces...);
- son **budget** et le plan de financement.
Bon à savoir : pour bénéficier d'un prêt aux meilleures conditions, il est nécessaire de mettre en concurrence plusieurs banques.

Il faut savoir qu'un certain nombre de frais seront à ajouter au prix de vente : « frais de notaire », commission d'agence (à la charge du vendeur ou de l'acquéreur), frais de dossier bancaire, frais de garantie bancaire (*caution ou hypothèque*),...

02. Visiter attentivement les biens

Il est nécessaire de visiter plusieurs biens et de les étudier en détail. Il faut **poser un maximum de questions et solliciter l'ensemble des documents relatifs à la situation du bien** (*autorisations d'urbanisme obtenues, servitudes, type d'assainissement, diagnostics immobiliers...*). Il faut aussi visiter le quartier : proximité des commerces, desserte des transports en commun...

Une fois un bien retenu, une **seconde visite** s'impose pour évaluer son état, sa luminosité, le bruit et le coût des éventuels travaux (*accompagné éventuellement d'une entreprise qui pourra établir un devis*).

03. Réfléchir aux modalités de l'achat

L'achat se fait-il seul, à plusieurs personnes ?

Les acheteurs sont-ils mariés, pacsés ou en union libre ?

En effet, les conséquences juridiques ne sont pas les mêmes que l'on soit marié sous un régime communautaire ou séparatiste, en indivision ou encore, que l'achat se fasse en [tontine](#) ou via une [société civile immobilière](#).

04. Formuler une offre raisonnable

Une fois le choix effectué, il est temps de formuler une offre d'achat raisonnable au regard des prix du marché.

05. Faire établir un avant-contrat par un notaire

Professionnel de l'immobilier, le notaire conseille ses clients sur leur projet immobilier et tous ses aspects juridiques.

Une fois l'offre d'achat acceptée par le vendeur, le notaire rédige une [promesse ou un compromis de vente](#). Il y prévoit toutes les conditions suspensives nécessaires au bon déroulé de la vente (condition d'obtention du prêt, condition d'obtention d'un permis de construire...).

La vente sera ensuite réitérée obligatoirement devant notaire, en général 3 mois après l'avant-contrat.

Comment bien vendre son bien immobilier ?



01. Déterminer un prix juste

Il n'est pas facile de déterminer soi-même la valeur de son bien. Pour cela, il est possible de comparer les annonces, de contacter des agences ou de demander une estimation à un notaire. Celui-ci peut avoir accès à une base de données des ventes immobilières.

02. Avoir une annonce attractive

Il est préférable d'opter pour une **annonce concise et précise** décrivant les principales caractéristiques du bien tout en mettant en avant ses points forts. Les photos sont essentielles pour donner envie aux acquéreurs de visiter le bien.

Attention : multiplier les mandats dans différentes agences n'est pas une démarche forcément optimale. Il vaut mieux que seuls quelques professionnels concentrent tous leurs efforts dans la réussite de la vente.

03. Organiser les visites

Un **logement rangé, une décoration neutre et une visite en pleine journée** permettent aux acheteurs de se projeter. De plus, il est important de répondre honnêtement aux questions pour instaurer une relation de confiance et éviter d'éventuelles poursuites

judiciaires par la suite.

04. Préparer la vente

Pour bien préparer la vente, il faut **regrouper les documents** indispensables à la signature d'un compromis de vente (titre de propriété, [diagnostics immobiliers](#), informations sur le système d'assainissement, documents liés à la copropriété...).

À noter : une offre d'achat est faible ? Le vendeur peut surenchérir. Attention aux risques fiscaux si le prix ne correspond pas à celui du marché.

Pourquoi consulter un notaire ?

Vous devez obligatoirement recourir à un notaire pour l'acte authentique de vente. Toutefois, il est recommandé de le contacter en amont du projet : il est en effet important d'avoir l'ensemble des renseignements juridiques dès le début du processus de vente (quels sont les documents dont il aura besoin, quelles sont les informations à fournir à l'acquéreur...). Les clients sont ainsi assurés que leur dossier sera complet et sécurisé.

C'est le garant de votre **sécurité juridique**, de votre **information la plus complète** et de la **bonne exécution des formalités**.

**Note de conjoncture
immobilière**

Tous les trimestres, suivez les tendances et

les évolutions des prix du marché de l'immobilier en France ainsi qu'une mise à jour des indices et cartes des prix au mètre carré.

[Voir les tendances du marché](#)

Estelle MIDI - La Société Civile Immobilière familiale (SCI)

Me [Edouard Grimond](#), notaire à Lille et porte-parole du CSN, répond à la question de Jean, 62 ans " Comment mettre en place une SCI concrètement et dans quels cas c'est utile ? »

[Voir la vidéo](#)

Foire aux questions www.notaires.fr

Retrouvez nos FAQ sur la donation, la succession, l'immobilier, la famille...

[Foire aux questions](#)

[Retrouvez les actualités des notaires de France](#)

Retrouvez également les notaires de France sur les réseaux sociaux :



Conformément au règlement (UE) 2016/679 du 27 avril 2016 (RGPD) vous disposez d'un droit d'accès, de modification et d'opposition aux données vous concernant en vous adressant au Délégué à la protection des données du CSN à : cil-csn@notaires.fr

Pour plus d'information sur le traitement de vos données personnelles par le CSN concernant le site www.notaires.fr, [consultez cette page](#).

Cet email a été envoyé à info@webac.net

Si vous ne souhaitez plus recevoir cette lettre d'information par e-mail :

[Se désinscrire](#)