



SOLEIADOU IMMO SOLUTIONS

Une transaction réussie ne se mesure pas uniquement à la signature, mais à la qualité de l'accompagnement du début à la fin.



+33 (0)7 52 05 19 29

contact@soleiadou-immo.com

FRANCE

BELGIQUE



CONTACT



www.soleiadou-immo.com

Procédure d'achat immobilier – étape par étape

Chapitre 1 — La visite et l'offre d'achat

Pendant la visite : posez toutes vos questions

Une visite, ce n'est pas seulement vérifier si le bien vous plaît. C'est le moment idéal pour obtenir toutes les informations utiles auprès de l'agent immobilier :

L'historique du bien (travaux, sinistres, améliorations)

Les charges, taxes, voisinage, nuisances éventuelles

Les diagnostics (DPE, électricité, amiante, etc.)

Les servitudes, limites de propriété, règles d'urbanisme si besoin

Ce qui est inclus (équipements, cuisine, annexes...) ou non

Astuce : prenez le temps, notez vos questions. Un achat immobilier se décide avec la tête autant qu'avec le cœur.

Prenez le temps de réfléchir

Après la visite, vous pouvez avoir un coup de cœur... mais l'achat immobilier reste un engagement important.

Nous recommandons toujours de prendre un temps de réflexion pour vérifier que le bien correspond à votre projet de vie et à votre capacité de financement (budget, localisation, mode de vie, financement).

L'offre d'achat : le document qui "bloque" la vente

Si vous décidez d'avancer, vous devrez formaliser votre décision par la signature d'une offre d'achat.

Ce document reprend généralement :

Vos coordonnées complètes

L'adresse / la désignation du bien

Le montant de votre offre :

- soit au prix demandé
- soit à un prix négocié

La durée de validité de l'offre (ex. 24h, 48h, 7 jours...)

Et, si nécessaire, des conditions suspensives, par exemple :

- l'obtention de votre crédit immobilier
- (éventuellement) la revente d'un bien, selon le dossier et la pratique du marché

Transmission de l'offre au vendeur : obligation de présentation

Une fois signée, l'agent immobilier a l'obligation de transmettre votre offre aux propriétaires, sans en modifier les termes pour décision.

Acceptation ou refus : deux issues possibles

Si l'offre est acceptée : les propriétaires signent à leur tour un document appelé « acceptation de vente ». Cette acceptation marque le début officiel de la procédure de vente et engage les parties à poursuivre vers la signature du compromis ou de la promesse de vente chez le notaire.

Si l'offre est inférieure au prix demandé : les propriétaires ne sont pas obligés de l'accepter.

Dans ce cas : retour à la situation initiale — la négociation s'arrête ou se poursuit uniquement si une nouvelle proposition est envisagée.

Procédure d'achat immobilier – étape par étape

Chapitre 2 – Le travail de l'agent immobilier

Une fois l'offre d'achat acceptée, l'agent immobilier entre dans une phase clé du processus : la constitution complète du dossier de vente.

Son rôle est d'anticiper, sécuriser et fluidifier la transaction afin de permettre au notaire de travailler efficacement.

Constitution du dossier de vente

L'agent immobilier va réunir l'ensemble des documents nécessaires à la rédaction du compromis ou de la promesse de vente, puis à l'acte définitif.

À titre indicatif, le dossier comprend notamment – Concernant les parties :

Copies des cartes d'identité des vendeurs et des acquéreurs

Certificat de solvabilité des acheteurs ou projet de financement

Coordonnées complètes des parties et des notaires éventuels

Concernant le bien immobilier :

Promesse d'achat et acceptation de vente signées

Titre de propriété (acte d'acquisition des vendeurs)

Extrait cadastral et références de parcelle

Diagnostics techniques obligatoires :

- DPE (diagnostic de performance énergétique)
- Bilan énergétique
- Diagnostics selon l'âge et la nature du bien (électricité, amiante, plomb, etc.)
- Dernière taxe foncière
- Règlements, servitudes ou documents d'urbanisme si nécessaires

Concernant la commercialisation :

Copie du mandat de vente

Facture des honoraires d'agence, conforme aux conditions du mandat

Cette liste peut évoluer selon la nature du bien (maison, appartement, terrain, copropriété, etc.), mais l'objectif reste le même : un dossier complet, clair et sans zone d'ombre.

Transmission du dossier au notaire

Une fois le dossier réuni, l'agent immobilier transmet l'ensemble des pièces au notaire en charge de la vente.

Il est important de savoir que : chaque partie peut choisir son propre notaire, cela n'entraîne aucun surcoût pour l'acheteur ou le vendeur

Deux notaires, une coordination assurée

Lorsque l'acheteur et le vendeur ont chacun leur notaire, l'agent immobilier assure la coordination entre les deux études notariales.

Concrètement :

- Les documents sont transmis aux deux notaires
- Les échanges sont synchronisés
- La procédure est menée en parallèle afin d'éviter tout retard

L'agent immobilier agit ici comme chef d'orchestre, garant du bon déroulement administratif et du respect des délais.

Procédure d'achat immobilier – étape par étape

Chapitre 3 – Le compromis de vente

Le compromis de vente est une étape déterminante dans le cadre d'un achat immobilier.

Il formalise l'accord entre le vendeur et l'acheteur et fixe les règles du jeu jusqu'à la signature de l'acte définitif chez le notaire.

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

Le compromis de vente est un avant-contrat par lequel :

- Le vendeur s'engage à vendre son bien,
- L'acheteur s'engage à l'acheter, aux conditions définies ensemble.
- On parle souvent de « vente sous conditions », car la transaction reste soumise à certains événements à venir, appelés conditions suspensives.

Délai habituel avant la signature du compromis

En pratique, le délai entre l'acceptation de l'offre et la signature du compromis de vente est généralement d'environ un mois.

Ce délai permet :

- De réunir l'ensemble des pièces nécessaires,
- De sécuriser juridiquement la transaction,
- De laisser aux notaires le temps d'effectuer les premières vérifications.

Ce temps n'est pas perdu : il garantit une vente solide et sans mauvaise surprise.

Cas particulier : compromis accéléré

À la demande de l'une ou l'autre des parties (vendeur ou acquéreur), il est possible d'accélérer la procédure.

Dans ce cas :

- Le compromis peut être établi et signé dans un délai de 4 à 6 jours,
- À condition que l'ensemble des documents soit immédiatement disponible,
- Et que toutes les parties (vendeur, acheteur, notaire) soient pleinement réactives.

Cette option permet de réduire significativement le temps global de la vente, notamment lorsque la situation l'exige (urgence, sécurisation d'un accord, contraintes personnelles ou professionnelles).

Où et par qui est rédigé le compromis ?

Le compromis de vente peut être :

- Rédigé par le notaire,
- Ou préparé en collaboration avec l'agent immobilier, puis signé chez le notaire.

Dans tous les cas, il est établi à partir du dossier complet constitué en amont (diagnostics, titres, documents administratifs, etc.).

Chez Soleiadou-Immo, le compromis est toujours réalisé par un Notaire.

Contenu du compromis de vente – Le compromis de vente détaille notamment :

- L'identité complète des vendeurs et des acquéreurs
- La description précise du bien immobilier
- Le prix de vente et les modalités de paiement
- La répartition des frais (honoraires, frais de notaire, etc.)
- La date prévisionnelle de signature de l'acte définitif

Procédure d'achat immobilier – étape par étape

- L'obtention du prêt immobilier
- L'absence de servitudes ou d'urbanisme bloquantes
- Toute condition spécifique convenue entre les parties

Le dépôt de garantie

Lors de la signature du compromis, l'acheteur verse généralement un dépôt de garantie, souvent compris entre 5 % et 10 % du prix de vente.

À savoir :

- Cette somme est séquestrée (généralement chez le notaire)
- Elle vient en déduction du prix final lors de la signature de l'acte
- Elle est restituée à l'acheteur si une condition suspensive n'est pas réalisée (ex. refus de prêt).

Le délai de rétractation de l'acheteur

Conformément à la loi, l'acheteur bénéficie d'un délai de rétractation de 10 jours à compter du lendemain de la première présentation du compromis signé.

Pendant ce délai :

- L'acheteur peut se rétracter sans justification
 - Aucune pénalité ne peut être appliquée
 - Le dépôt de garantie est intégralement restitué
- Passé ce délai, le compromis devient pleinement engageant.

Après le compromis : cap sur l'acte définitif

Une fois le délai de rétractation écoulé et les conditions suspensives en cours de réalisation :

- Les démarches bancaires sont finalisées
- Le notaire effectue les vérifications juridiques
- La date de signature définitive est confirmée

Le compromis de vente constitue ainsi le socle juridique de la transaction, sécurisant l'opération pour l'ensemble des parties.

Le rôle du notaire pendant ce délai : purge des droits de préemption

En parallèle des démarches de financement, le notaire engage une procédure obligatoire : la levée des droits de préemption.

Concrètement, le notaire :

Notifie les organismes susceptibles de disposer d'un droit de préemption, notamment :

- La mairie (droit de préemption urbain),
- La SAFER pour les biens situés en zone rurale ou agricole,
- Et, le cas échéant, d'autres ayants droit (copropriété, voisins, organismes spécifiques),
- Attend l'expiration des délais légaux de réponse.

Le notaire vérifie également que le bien est conforme aux règles en vigueur (urbanisme, servitudes, situation cadastrale), afin d'éviter toute difficulté après la vente.

Tant que ces droits ne sont pas purgés, la vente ne peut pas être finalisée, même si le financement est accepté.

Procédure d'achat immobilier – étape par étape

Chapitre 4 – Le financement et les conditions suspensives

Une fois le compromis de vente signé, l'acheteur entre dans une phase essentielle : la mise en place du financement, pendant laquelle plusieurs démarches juridiques et administratives se déroulent en parallèle.

Cette étape est strictement encadrée et protège l'acquéreur comme le vendeur.

La condition suspensive d'obtention de prêt

Dans la grande majorité des transactions, le compromis de vente contient une condition suspensive d'obtention de crédit immobilier.

Cela signifie que :

- L'achat est conditionné à l'accord de la banque,
- L'acheteur s'engage à effectuer les démarches nécessaires,
- En cas de refus de prêt, la vente est annulée sans pénalité pour l'acheteur.

Cette clause protège l'acquéreur et sécurise juridiquement la transaction.

Le délai pour obtenir le financement

Le compromis prévoit un délai précis pour l'obtention du prêt, généralement compris entre 30 et 60 jours, selon le montage financier.

Durant cette période, l'acheteur doit :

- Déposer une ou plusieurs demandes de prêt auprès des banques,
- Fournir l'ensemble des documents requis (revenus, apport, compromis, etc.),
- Respecter scrupuleusement les délais mentionnés dans le compromis.

Point important : l'acheteur doit être en mesure de justifier ses démarches (accusés de réception, courriers bancaires).

En cas d'accord de la banque – Si le financement est accepté :

- L'acheteur reçoit une offre de prêt officielle,
- Un délai légal de réflexion de 10 jours s'applique avant acceptation,
- L'offre signée est transmise à la banque et au notaire.

La transaction est alors sécurisée tant sur le plan financier que juridique.

À ce stade, la vente devient pleinement sécurisée sur le plan financier.

En cas de refus de prêt – Si la banque refuse le financement :

- L'acheteur doit fournir une attestation de refus émise par l'établissement bancaire,
- La condition suspensive joue pleinement,
- Le compromis est annulé sans frais,
- Le dépôt de garantie est intégralement restitué.

Aucune des parties ne peut être pénalisée si la condition suspensive est correctement respectée.

Cas particulier : achat sans crédit – Lorsque l'achat est réalisé comptant :

- La condition suspensive de prêt est supprimée,
- Les délais sont souvent raccourcis,
- La procédure reste identique sur le plan juridique et notarial.

Procédure d'achat immobilier – étape par étape

Autres conditions suspensives possibles

Selon la situation, le compromis peut prévoir d'autres conditions suspensives :

- La revente préalable d'un bien immobilier,
- L'obtention d'une autorisation administrative ou d'urbanisme,
- La purge de droits spécifiques (servitudes, préemptions, etc.).

Ces clauses sont définies au cas par cas, en accord avec les parties et le notaire.

Le rôle de l'agent immobilier durant cette phase

Pendant toute la période de financement, l'agent immobilier reste pleinement impliqué :

- Il suit l'avancement du dossier,
- Assure le lien entre acheteur, vendeur, banque et notaire,
- Anticipe les éventuels blocages,
- Veille au respect des délais contractuels.

Son rôle est de sécuriser la vente et d'éviter toute perte de temps inutile.

Chapitre 5 – La veille du rendez-vous chez le notaire : dernière visite du bien

La veille (ou le jour même, selon l'organisation), l'acquéreur et l'agent immobilier se rendent ensemble sur le bien pour une dernière visite.

Cette étape est essentielle et permet :

- De vérifier que le bien est conforme à ce qui a été vendu,
- De s'assurer qu'il est libre de toute occupation, sauf accord contraire,
- De procéder à un état des lieux de sortie,
- D'effectuer les relevés des compteurs (électricité, eau, éventuellement gaz).

Cette visite permet d'éviter toute ambiguïté et de sécuriser la remise des clés.

L'assurance habitation : obligatoire le jour de l'entrée

Avant la signature chez le notaire, l'acquéreur doit impérativement avoir souscrit une assurance habitation, prenant effet le jour de l'entrée dans les lieux.

Un justificatif d'assurance pourra être demandé :

- Par le notaire,
- Et/ou par l'agent immobilier.

Sans assurance valide à la date de signature, la remise des clés peut être reportée.

Procédure d'achat immobilier – étape par étape

Chapitre 6 – La signature de l'acte authentique et la remise des clés

Toutes les conditions sont levées, le financement est validé, les droits de préemption purgés : place à la dernière ligne droite.

C'est l'étape la plus attendue... celle où l'on devient officiellement propriétaire.

La convocation chez le notaire

Une fois le dossier entièrement sécurisé, le notaire fixe la date de signature de l'acte authentique.

Chaque partie reçoit une convocation précisant :

- La date, l'heure et le lieu de signature,
- Le montant exact à régler (prix de vente, frais de notaire, prorata de charges éventuelles),
- Les derniers documents à fournir si nécessaire.

L'agent immobilier reste présent et accompagne les parties jusqu'à la finalisation complète.

La lecture et la signature de l'acte authentique

Le jour de la signature :

- Le notaire procède à la lecture complète de l'acte authentique,
- Il rappelle les engagements de chacune des parties,
- Il vérifie l'identité des signataires,
- Les signatures sont apposées par le vendeur et l'acquéreur.

À cet instant précis :

- Le transfert de propriété est effectif,
- La vente devient définitive et irrévocabile.

Le règlement du prix

Le prix de vente est réglé par l'acquéreur :

- Par virement bancaire sécurisé,
- Les fonds ayant été préalablement versés sur le compte séquestre du notaire.

Le notaire se charge ensuite :

- De régler le vendeur,
- De répartir les frais,
- De verser les honoraires d'agence conformément au mandat.
- Les frais de notaire sont à la charge de l'acquéreur, sauf disposition contraire, et comprennent les droits, taxes et émoluments du notaire.
- Le notaire communique le montant exact avant la signature.

La remise des clés

Une fois l'acte signé :

- Les clés du bien sont remises à l'acquéreur,
- La jouissance du bien est immédiate, sauf disposition particulière prévue à l'acte.

C'est le moment symbolique qui marque la fin de la procédure... et le début d'une nouvelle histoire.

Procédure d'achat immobilier – étape par étape

En résumé, pour l'acquéreur :

- Offre d'achat signée
- Financement validé
- Assurance habitation active
- Dernière visite + compteurs relevés
- Fonds disponibles pour la signature
- Signature chez le notaire
- Remise des clés

Après la vente

Après la signature :

- Le notaire se charge des formalités administratives (publication au service de publicité foncière),
- L'acquéreur recevra quelques semaines plus tard son titre de propriété définitif,
- Le vendeur peut clôturer sereinement son dossier.

Le rôle final de l'agent immobilier

Même après la signature, l'agent immobilier reste un interlocuteur disponible :

- Pour toute question post-vente,
- Pour faciliter les démarches pratiques (relevés, contacts, informations locales),
- Et, souvent... pour accompagner un futur projet.

À chaque étape, notre rôle est de vous accompagner, de vous expliquer et de sécuriser votre projet, afin que votre achat se déroule dans les meilleures conditions.

Une transaction réussie ne se mesure pas uniquement à la signature, mais à la qualité de l'accompagnement du début à la fin.



SOLEIADOU-IMMO

Centre d'Affaires du Grand Cèdre, RN 7, Anc.
Chem. de Tourves
83470 Saint-Maximin-la-Sainte-Baume –
France
Tél +33 (0)7 52 05 19 29
contact@soleiadou-immo.com

SOLEIADOU-BELGIUM

Avenue Reine Astrid, 1
1440 Wauthier-Braine –
Belgique
Tél +32 (0)2 897 98 03
contact@soleiadou-belgium.be
BE / NL / EN