



GUIDE D'ACHAT

Les étapes pour réussir votre acquisition

Junot
IMMOBILIER

Junot.fr

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 d'appartement, 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 Junot 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:

PRÉCISER VOTRE PROJET 2.

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 Junot)

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

Vos propositions de prêt :

Banque ou Courtier :

Contact :

Taux :

Annuités :

Montants mensuels :

Notes :

Banque ou Courtier :

Contact :

Taux :

Annuités :

Montants mensuels :

Notes :

3. 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.

- Un site internet facile et agréable, vous offrant toutes les informations nécessaires: photos HD, plans interactifs, visites virtuelles, et toutes les informations sur les biens et leur environnement
- Des alertes emails en temps réel, vous informant immédiatement des dernières nouveautés.

Consultez le site internet de Junot, vous y trouverez toutes ces informations, bien par bien.

PARIS 18ème HAUT MONTMARTRE / ABBESSES
Appartement 4 pièces

1 390 000 € FAI

Dans un environnement calme et très recherché, superbe loft de 120m² au sol et 95m² Carrez, au 3ème et dernier étage. La pièce de réception comporte de nombreuses ouvertures, de jolies vues sur le ciel et la verdure. Une cuisine ouverte aménagée dans un esprit contemporain entourée d'une mezzanine en bois et poutres en métal, 2 belles chambres, salle de bains et salle d'eau. Lumineux et remarquable par ses prestations. 2 places réservataires. 2 places réservataires.

TYPE
Appartement

95 m² (Carrez)
2 chambre(s)
3 / 3 étage(s)

NIVEAU	INITIALÉ	SURFACE	EXPOSITION	SOL	COMMENTAIRE
1	Mezzanine	0.00 m ²	-	-	couchage
1	Chambre 2	16.00 m ²	-	618	avec Salle Bains douche
1	Salle d'eau	0.00 m ²	-	3	N/C
1	Salon - Séjour	30.00 m ²	-	618	lumière volumineuse
1	Chambre 1	12.00 m ²	-	618	N/C

chambre
salle à manger
salon

FAIRE UNE OFFRE D'ACHAT 4

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 :

- Être 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

5. PROCÉDER À VOTRE ACQUISITION

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.

Junot 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.

DEVENIR PROPRIÉTAIRE 6

La vente est signée, vous êtes propriétaire, félicitations ! Mais avez-vous bien pensé à assurer votre bien à la date de signature ? Comment récupérer les différents contrats liés au bien (entretien, électricité, gaz...) ? Quid des travaux et du déménagement ? Junot vous accompagne, vous conseille et vous donne des contacts durant tout votre projet.

Vous voulez maintenant louer et faire gérer votre bien, notre département location/gestion prend tout en charge (contacter le département location/gestion au 01.42.55.95.28 ou location@junot.fr)

Mes Contacts :

Électricité/Gaz : _____

TV et Internet : _____

Assurance : _____

Entrepreneur : _____

Déménagement : _____

Gardien : _____



VENTE · LOCATION · GESTION

Junot.fr

VENTES

28, rue du Cherche Midi - 6°
01 45 49 20 20

62, rue des Martyrs - 9°
01 53 21 81 21

69, av. Paul Doumer - 16°
01 45 03 10 00

110, av. de Villiers - 17°
01 43 80 10 00

27, av. Junot - 18°
01 42 55 20 00

19, rue Lepic - 18°
01 42 52 40 00

2, av. de Villiers - 17°
01 42 94 10 00