

A young couple is shown from the chest up, looking at a laptop screen. The woman, on the left, has long brown hair and is wearing a dark blue sweater. The man, on the right, has short brown hair, a beard, and is wearing glasses and a mustard-colored sweater. They are both smiling and appear to be engaged in a conversation about the content on the laptop. The background is a soft, out-of-focus indoor setting.

# Orpi

Des femmes et des hommes  
pour votre bien

Guide réussite  
Acheter



**Acheter un bien immobilier correspond souvent à un moment important dans sa vie :**

premier achat, naissance, préparation de sa retraite, succession... C'est un projet de plusieurs mois qui suppose d'en maîtriser les étapes et parfois d'en éviter les pièges.

Afin de concrétiser votre projet en toute sérénité, Orpi vous accompagne tout au long de votre parcours d'achat.



# Sommaire

---

- 1** Votre projet en 4 questions, avec Orpi, 0 souci p.4
- 2** Évaluer votre pouvoir d'achat p.6
- 3** Pour vos recherches, gagnez en efficacité avec Orpi p.10
- 4** Votre choix est fait, vous souhaitez vous positionner p.12
- 5** Promesse ou compromis, le premier pas vers l'achat p.14
- 6** Dernières étapes avant la signature de l'acte de vente p.16
- 7** Votre transaction en un coup d'œil p.18

# 1. Votre projet en 4 questions, avec Orpi, 0 souci

---

Afin de préparer votre recherche, posez-vous 4 questions essentielles :

## 1

### **Quel est mon objectif ?**

Souhaitez-vous acquérir votre résidence principale ou votre résidence secondaire ? Désirez-vous acheter pour louer ? Plutôt dans l'ancien ou dans le neuf ?

La réponse à ces questions déterminera la nature du bien vers lequel vous allez orienter votre recherche.

## 2

### **Dans quel quartier/ville/village ai-je envie d'acheter ?**

C'est un paramètre essentiel à prendre en compte.

Une maison ou un appartement en zone urbaine vous donne accès aux commerces de proximité, aux transports, aux écoles... Selon sa situation, il s'échange à un prix plus ou moins élevé.

Les zones rurales présentent d'autres atouts : espace, verdure, calme...

Lors de la revente, un bon emplacement **vous assure de vendre à un meilleur prix et dans un délai plus resserré.**

Dans tous les cas, le bon choix est celui qui correspond à votre mode de vie.



### 3 **Quel effort d'épargne suis-je prêt à faire ?**

Sauf à ce que vous achetiez comptant, la plupart des acquéreurs font appel au financement. Ce qui induit une mensualité...

Réfléchissez à la mensualité maximale que vous êtes prêt à consacrer à votre projet. **Ce montant vous permettra de mieux cibler votre recherche.** La bonne mensualité est celle qui permet de réaliser votre projet tout en vous assurant une qualité de vie satisfaisante.

### 4 **Quels sont mes critères de recherche ?**

En début de recherche, la plupart des acheteurs ont beaucoup de conditions (grand, beau, bien placé...) pour le moins cher possible.

À moins que vous ne fassiez l'affaire du siècle (et par définition il n'y en a qu'une !), vous devrez probablement faire quelques concessions sur certains critères, qui ne sont finalement pas si essentiels.

**Commencez par définir les critères qui sont incontournables à vos yeux. C'est-à-dire ceux qui ont motivé votre projet (nombre de chambres, proximité des transports, mode de chauffage...)**

## 2. Évaluer votre pouvoir d'achat

---

Une étude de financement « solide » vous fera gagner du temps sur vos recherches. Vous saurez alors sur quelle tranche de prix vous positionner, ce qui vous indiquera vos marges de manœuvres budgétaires.

### 1 Évaluer votre apport personnel :

Disposer d'un apport est un atout de taille dans l'obtention de votre financement. Cela démontre votre capacité à épargner, ce qui rassure les établissements financiers. **Plus votre apport personnel est important, plus la banque vous proposera un taux attractif.**

Votre apport peut provenir de différentes sources :

- Votre épargne personnelle
- Un héritage
- Un Plan Épargne Logement (PEL)
- Un Compte Épargne Logement
- Un Plan Épargne Retraite
- Un Plan Épargne Entreprise

### 2 Faites une simulation pour déterminer votre capacité d'emprunt :

Grâce à notre **calculatrice financière** sur [Orpi.com](https://www.orpi.com), vous pourrez déterminer l'enveloppe de votre budget global et ainsi orienter vos recherches vers le bien ciblé.

Les taux de crédit sont actuellement très bon marché améliorant d'autant votre pouvoir d'achat. Selon votre situation personnelle, vous pouvez espérer obtenir un taux entre 0,5% et 2% (Juin 2019).

Attention, les mensualités sont toujours comprises « hors assurances ». Selon votre âge, vos antécédents de santé, le montant et la durée de votre emprunt, l'assurance peut considérablement varier. Comptez de 0,2 à 1% en moyenne.

En résumé, pour une même mensualité, vous pouvez ajuster le montant de votre financement (donc viser un bien plus cher) en « jouant » sur la durée du crédit. Plus la durée s'allonge, plus vous pouvez emprunter. Dans cette hypothèse, soyez vigilant au montant total des intérêts.

## Le conseil Orpi

Vous pouvez bénéficier de différents crédits.

### Le crédit amortissable :

Ce crédit est le plus courant, sa durée peut varier entre 10 et 30 ans. Sachez que plus sa durée est longue plus le taux est élevé.

### Le Prêt Accession Sociale (PAS) :

Ce dernier favorise l'accession à la propriété des familles aux revenus modestes et sert à acheter principalement un bien immobilier ancien en résidence principale. Il peut également être souscrit pour un achat dans le neuf ou financer des travaux. Il est éligible sous conditions et la durée du prêt pourra être comprise entre 5 et 30 ans. Il ne permet cependant pas de financer les frais de notaire ni les frais d'agence.

### Le Prêt à Taux Zéro (PTZ) :

Il est utilisé pour l'achat de sa future résidence principale à condition de ne pas avoir été propriétaire de son domicile durant les 2 années précédant le prêt. Il est soumis à plafond de ressources. Son montant accordé dépend de la zone où se situe le futur logement.

### Le prêt Action Logement :

Pensez à vous renseigner auprès de votre employeur qui peut vous faire bénéficier de ce prêt immobilier à taux réduit (anciennement 1% logement) pour vous aider à financer l'achat ou la construction de votre résidence principale.



## **Le « prêt relais » Vous vendez un bien pour en acquérir un autre ?**

Si vous êtes dans cette situation, sachez que les banques vous offrent la possibilité au travers un prêt relais de financer votre nouvel achat en attendant que votre ancien bien soit vendu.

Ainsi, vous êtes certain de ne pas passer à côté d'un bien « coup de cœur » et si des travaux sont à prévoir, vous disposez du temps nécessaire pour les réaliser... sans en supporter les nuisances.

### **Parmi les frais à anticiper, pensez :**

- **Aux frais de notaire.** En moyenne autour de 7 à 8% du prix de vente, ils varient légèrement selon les départements. Pour procéder à une estimation précise des frais de notaire, connectez-vous sur le site officiel des notaires de France, à l'adresse suivante : [www.notaires.fr](http://www.notaires.fr)
- **Aux frais de garantie** (hypothèque, privilège de prêteur de deniers, crédit logement). Ils servent à la banque de garantie dans l'hypothèse où le souscripteur du crédit ne serait plus en mesure de le rembourser. Si vous le souhaitez, faites une simulation des frais de garantie sur le site de Crédit Logement à l'adresse suivante : [www.creditlogement.fr](http://www.creditlogement.fr)
- **Aux frais de dossier demandés par la banque.**

Afin d'avoir une vue totalement objective, pensez à déduire vos crédits déjà en cours (ex : crédits à la consommation, voiture...) de votre capacité mensuelle de remboursement.



# 3. Pour vos recherches, gagnez en efficacité avec Orpi

---

Pour avoir une idée des prix et des types de biens disponibles, vous pouvez commencer vos recherches en ligne ou via des annonces en vitrine. Mais pour mettre toutes les chances de votre côté, rien ne vaut l'expertise de votre agent Orpi.



## Profitez de la puissance du fichier commun Orpi

En plus de sa connaissance approfondie du marché local,  **votre Conseiller Orpi vous fait profiter de son accès exclusif au fichier commun Orpi**, qui met en commun toutes les annonces régionales et nationales du réseau. Vous bénéficiez ainsi de toute la puissance et de l'exhaustivité des annonces du groupement des agences Orpi.



## Orpi.com, votre connexion gagnante

Orpi.com, c'est près de **60 000 annonces actualisées** en permanence, **600 nouveaux biens** mis en ligne chaque jour, la possibilité d'effectuer **des recherches selon plusieurs critères et des alertes mails en temps réel** pour être sûr de ne rien rater.

\* Données internes Orpi - Février 2018



## Application Orpi around me

L'application Orpi Around Me est une application cartographique qui **vous signale en temps réel les biens disponibles en exclusivité**, autour de vous. En téléchargeant cette application, il vous sera impossible de rater le bien de vos rêves.



## Faites connaissance avec votre Conseiller Orpi

À l'occasion de votre premier rendez-vous et pour mieux vous connaître, votre Conseiller Orpi vous posera des questions qui lui permettront de bien cerner votre projet.

- Au terme de cet entretien, **il sélectionnera les biens qui correspondent à votre recherche**. Dans certains cas, il vous proposera la visite virtuelle.
- Suite aux visites, vous trouverez peut-être votre futur logement. **À défaut, votre Conseiller affinera vos critères de recherche avec vous.**
- À l'issue de chaque visite, vous procéderez avec votre Conseiller à un bilan **pour peser le pour et le contre et peut-être faire un choix.**



## Un bien vous intéresse ?

C'est le moment où vous vous posez de nombreuses questions :

*Prix du m<sup>2</sup> ? Frais de notaires ? Déménagement ? Charges de copropriété ? État de l'électricité et de la plomberie ? Travaux en attente, déjà financés ou non ? Projets d'urbanisme à proximité ?*

**Là encore, vous pouvez compter sur votre Conseiller Orpi pour répondre à toutes vos interrogations et vous accompagner dans toutes les démarches.**

### Le conseil Orpi



- Vous n'avez pas de temps à perdre ?
- **Faites appel à votre conseiller Orpi et évitez ainsi les visites infructueuses !**
- Il pré-sélectionne les biens qui correspondent à vos critères afin de vous faire gagner un temps précieux.

# 4. Votre choix est fait, vous souhaitez vous positionner

---

## 1

### **Avec Orpi soyez rassuré sur la qualité du bien que vous envisagez d'acheter :**

Le Conseiller Orpi aura réuni pour vous **l'ensemble des diagnostics obligatoires concernant le bien immobilier** vous garantissant un achat en toute transparence. Vous éviterez ainsi des mauvaises surprises.

## 2

### **Le prix affiché est-il celui du marché ?**

Oui ! Lors de l'estimation du bien, le Conseiller Orpi s'est appuyé sur des outils performants : **Orpi Expert et l'Étude Comparative de Marché.**

Ces deux outils lui ont permis de construire une estimation juste et précise de la valeur du bien.

## 3

### **Si le bien comprend des travaux dois-je le négocier ?**

Là encore, **le prix de mise en vente tient compte de l'état général du bien.** Un bien avec travaux se vend forcément moins cher qu'un bien en très bon état.

## 4 Est-il possible de réduire légèrement les frais de notaire ?

Si le logement que vous achetez dispose d'un équipement mobilier (électroménager, salle de bain...) vous pouvez en déduire la valeur du prix du bien et ainsi payer légèrement moins de frais de notaire.

**En effet, les frais de notaire sont calculés uniquement sur la valeur immobilière.** Notez toutefois, que la diminution du prix en excluant les biens mobiliers doit rester minime et correspondre à la valeur des biens mobiliers compris dans la vente auquel sera appliqué un coefficient de vétusté.

La liste de ces biens mobiliers clairement désignés devra être jointe au compromis de vente.



# 5. Promesse ou compromis, le premier pas vers l'achat

---

Vous avez trouvé un accord auprès du vendeur sur les conditions de vente. Vous signez alors soit une promesse de vente, soit un compromis de vente.



## Le promesse de vente

Dans la promesse de vente, **le propriétaire s'engage à vous vendre son bien à un prix déterminé**. Il vous donne une option pour un temps fixé. Pendant cette période, il ne pourra proposer son bien à un autre acquéreur et ne pourra refuser de vous vendre le bien. De votre côté, vous pouvez décider de lever l'option ou pas.

**En contrepartie, vous devez verser au vendeur une indemnité d'immobilisation convenue** (elle varie entre 5 et 10% du montant du prix, et ne pourra excéder 10 %).

Attention, pensez à informer votre Conseiller Orpi dès réception de l'offre de prêt de votre banque. Cela lui permettra d'organiser au mieux la signature de l'acte définitif avec le ou les notaires.



## Le compromis de vente

Dans le compromis de vente, **le vendeur et l'acheteur s'engagent tous les 2**. Juridiquement le compromis de vente vaut vente. La signature d'un compromis implique que vous versiez une somme (dépôt de garantie) qui, comme l'indemnité d'immobilisation varie entre 5 et 10% du montant du prix et ne peut excéder 10% du prix de vente. Si le vendeur ou vous-même renoncez à la transaction, l'autre partie pourrait l'y contraindre par voie judiciaire. Le compromis de vente peut être assorti de conditions suspensives qui si elles ne sont pas réalisées vous autorisent à renoncer à la transaction et à récupérer votre dépôt de garantie.

**Le compromis de vente doit réunir tous les éléments nécessaires à la vente du bien.**

- L'état civil des parties
- La désignation des biens
- La superficie, le mesurage
- Les informations concernant la copropriété (situation financière, charges et travaux...)
- Les déclarations du vendeur (existences de servitudes, état locatif des biens, proximité d'un monument classé...)
- La date de transfert de propriété et les montants versés
- Le prix de vente et le montant du séquestre
- Le mode de financement
- Les conditions suspensives (notamment celle liée à l'obtention du prêt)
- Les diagnostics techniques

## Rien n'est encore définitif

Le transfert de propriété n'intervient qu'à la signature de l'acte authentique, établi par le notaire. Ainsi, le vendeur est tenu d'entretenir le bien et de l'assurer jusqu'à la signature de l'acte définitif.



### Le saviez-vous ?

- À réception de l'offre de prêt, vous devez observer un délai incompressible de 10 jours avant de pouvoir l'accepter.

**La condition d'obtention d'un prêt est une condition suspensive légale.** En cas de refus de la banque, la clause dite suspensive de l'avant-contrat vous permettra donc de renoncer à l'opération. Dans ce cas, le remboursement de l'acompte vous sera restitué dans un délai de 21 jours.

# 6. Dernières étapes avant la signature de l'acte de vente

## Pendant toute cette période, votre conseiller Orpi reste à vos côtés

La promesse de vente est-elle rédigée dans des termes conformes à la réglementation ? Le dossier fourni par le vendeur est-il complet ? Pour vous en assurer, votre Conseiller Orpi vérifie tous ces aspects techniques. Il rassemble notamment pour vous\* :

- Titre de propriété.
- Procès Verbal des dernières Assemblées Générales.
- Cahier d'entretien de copropriété.
- Taxes foncières.
- Taxe d'habitation.
- Diagnostics techniques...

\*Liste non exhaustive

Les documents à réunir pour la signature peuvent être nombreux. **N'hésitez pas à vous faire aider par votre Conseiller.**

### Le conseil Orpi



Avec la Garantie Revente, faites face aux imprévus. Vous devez revendre votre bien pour des raisons indépendantes de votre volonté dans les 5 ans suivant son achat ? La Garantie Revente Orpi vous indemnise jusqu'à 45 000 € sur la perte éventuelle entre votre prix d'achat initial et votre prix de vente. Pour vous, c'est l'assurance de ne pas perdre d'argent à la revente.



## **Vous signez l'acte de vente !**

Environ 3 mois après le compromis de vente, vous vous rendez chez le notaire pour signer le contrat de vente définitif. **Ce délai est nécessaire au notaire pour rédiger les actes, accomplir les démarches et formalités indispensables à leur validité.**

**En effet, pour que tout soit en règle, le notaire doit :**

- Vérifier l'identité et la capacité des parties
- Vérifier les éléments relatifs au bien vendu (origine de propriété diagnostics, état hypothécaire, état daté, urbanisme, purge des droits de préemption...)
- Adresser au maire la déclaration d'intention d'aliéner pour purger une éventuelle préemption sur le bien
- Adresser un questionnaire au Syndic pour connaître les travaux et les procédures engagées
- Demander un certificat d'urbanisme à la mairie
- Vérifier la validité des diagnostics
- etc.

# 7. Votre transaction en un coup d'œil

Pour vous permettre de vous situer dans le processus d'achat, voici, en résumé, les principales étapes de votre transaction.



## La signature du compromis de vente

La signature d'un compromis est un engagement ferme et définitif d'acheter et de vendre un bien immobilier.

À la signature du compromis, vous versez un acompte (ou une indemnité d'immobilisation) qui varie généralement de 5 à 10% du prix de vente. Ce montant est versé sur un compte séquestre et viendra en déduction du prix de vente à la signature de l'acte définitif.

+ 10  
JOURS

Vous bénéficiez d'un délai de rétractation de 10 jours qui vous permet de renoncer à votre engagement sans justification et sans frais.

Passé cette période, si vous renoncez à l'achat, l'acompte que vous avez versé lors de la signature du compromis sera versé au vendeur.

+ 30  
JOURS

Vous êtes sur le point d'obtenir l'offre de prêt dont la demande a été faite consécutivement à la signature du compromis de vente.

30 jours marquent le délai minimum pour obtenir un financement. En pratique, souvent trop court, il est plutôt compris entre 45 et 60 jours.

## Le + Orpi



- Pour sécuriser votre financement, nous vous orientons
- vers un ou plusieurs partenaires financiers.

**+02**  
**MOIS**

**Préparation de l'acte  
par le notaire**

Ces deux mois sont nécessaires au notaire pour regrouper et vérifier les informations inhérentes au bien acheté.

Une fois l'acte signé, le notaire procède à la publicité foncière, à l'envoi de l'avis de mutation au syndic (si copropriété) et aux déclarations fiscales.



**+03**  
**MOIS**

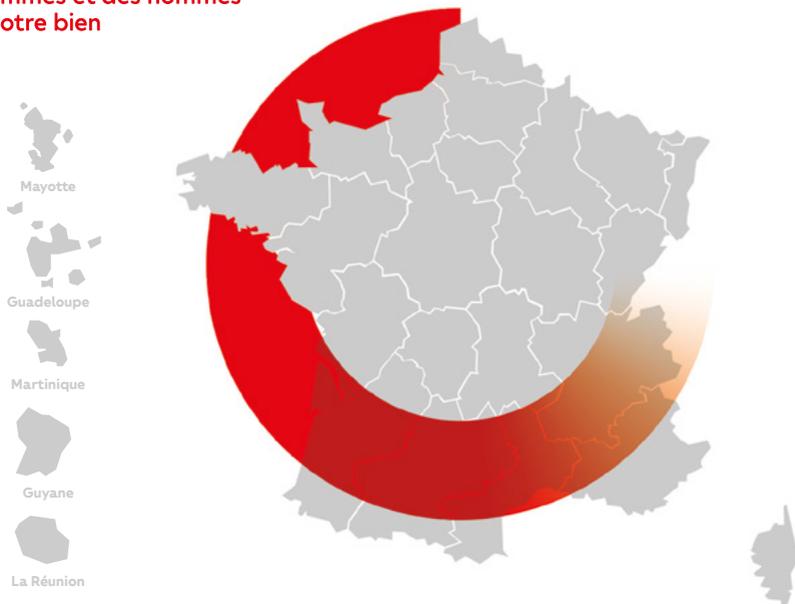
**Le jour J**

Vous avez rendez-vous chez le notaire pour signer l'acte de vente. Vous y réglez le solde du prix de vente. En contrepartie, le vendeur vous remet les clefs.

**Félicitations,  
vous êtes propriétaire  
de votre bien !**

# Orpi

Des femmes et des hommes  
pour votre bien



Prenez rendez-vous avec votre Conseiller dans l'une de nos :

**1250** AGENCES  
EN FRANCE