



Achat immobilier

Guide 1

Bien démarrer : les bases pour entamer votre projet immobilier avec succès

SOMMAIRE

1. Connaître les acteurs de l'immobilier • 3
 2. Comprendre le jargon immobilier • 7
 3. Les bonnes questions à se poser avant de se lancer • 16
 4. Maîtriser la durée d'une transaction • 24
- Le plus Mon Chasseur Immo • 26**



1. CONNAÎTRE LES ACTEURS DE L'IMMOBILIER

L'AGENT IMMOBILIER

En France, il intervient dans près des deux tiers des transactions. Ainsi, il y a de fortes chances pour que vous le rencontriez lors de votre parcours d'achat. Il est en charge de la vente d'un bien au travers d'un mandat de vente. Son client est donc le vendeur, dont il sert les intérêts : vendre vite et au meilleur prix. Son rôle l'amène également à vérifier la motivation et le financement des acquéreurs afin de sécuriser la vente pour satisfaire le vendeur et percevoir ses honoraires.



BON À SAVOIR

Les honoraires de l'agence sont toujours inclus dans le prix affiché sur les annonces immobilières.

LE CHASSEUR IMMOBILIER

Si l'amalgame entre chasseur et agent immobilier est courant, le rôle du chasseur est pourtant bien différent. Contrairement à l'agent, **le client du chasseur immobilier est l'acquéreur**, dont il défend les intérêts au travers d'un mandat de recherche. **Son rôle consiste notamment à lui faire gagner un temps précieux en effectuant toutes les démarches du parcours d'achat et en l'accompagnant et le conseillant à chaque étape.**

Par exemple, là où l'agent immobilier souhaite vendre au prix le plus élevé possible pour satisfaire son client vendeur, le chasseur essaiera de négocier le prix le plus juste pour son client acheteur. Il propose également à l'acquéreur les services dont il pourrait avoir besoin pour simplifier au maximum son projet et lui faire gagner du temps et de l'argent : crédit, travaux, gestion locative...

Le chasseur est rémunéré au succès, uniquement s'il trouve le bien de vos rêves. Ses honoraires s'ajoutent au prix du bien et à la commission de l'agence.

LE COURTIER EN CRÉDIT

Le courtier est un intermédiaire entre vous et les établissements bancaires. **Il permet à l'acquéreur de trouver un financement aux meilleures conditions** (taux, durée, assurance) en lui évitant de faire lui-même le tour des banques pour comparer les conditions. Le service de courtage n'est pas obligatoire, néanmoins il permet de gagner un temps précieux pour obtenir le meilleur crédit et pour comparer et négocier les conditions particulières des contrats de prêt. C'est souvent cela qui fait la différence et permet en plus d'éviter des déconvenues ultérieures.



Pour en savoir plus , télécharger le guide

[Budget et Financement : les clés pour réaliser votre projet immobilier](#)

LE NOTAIRE

Acteur incontournable d'une vente immobilière, il est impossible de devenir propriétaire sans passer chez le notaire. **Son rôle est de rédiger les contrats de vente** (compromis de vente et acte authentique), **de relire les documents relatifs à l'acquisition et de répondre à vos interrogations** au cours de la vente.

Le notaire entre en jeu à partir du moment où vous aurez une offre acceptée, c'est à ce moment-là qu'il sera utile de prendre contact avec lui.

Pour en savoir plus , télécharger le guide



[De l'offre au compromis : sécurisez votre achat avec confiance](#)



LES ACTEURS DES TRAVAUX

A moins de connaître une entreprise ou un entrepreneur en travaux de confiance, il est généralement difficile de trouver le bon partenaire pour réaliser des travaux.

Le courtier en travaux sélectionnera pour vous les meilleurs artisans en fonction de votre projet de rénovation.

Selon votre projet, **un architecte** ou **maître d'œuvre** pourra s'avérer nécessaire. **Véritable chef d'orchestre du chantier**, il pourra vous aider à rénover, agrandir ou même construire votre logement. Parmi ses compétences on compte :

- la conception (dessin des plans) ;
- la sélection d'entreprises prestataires ;
- les démarches administratives et techniques ;
- le suivi du chantier.

Pour une rénovation inférieure à 150 m², il n'est pas obligatoire de faire appel à un architecte. Néanmoins **il peut prodiguer des conseils pertinents sur l'aménagement de l'espace et orchestrer le chantier**, notamment si plusieurs entreprises ou corps de métiers interviennent. **Il est également garant des délais**, souvent le plus complexe à gérer dans un chantier.

S'agissant de l'aménagement intérieur du bien, vous pouvez également faire appel à un **architecte d'intérieur** qui pourra faire des propositions d'aménagements avec des meubles sur-mesure par exemple et vous conseiller jusqu'à la décoration.



2. COMPRENDRE LE JARGON IMMOBILIER

Au fur et à mesure de l'avancée de votre projet, vous découvrirez des termes qui vous étaient jusqu'alors inconnus ! S'ils vous deviendront rapidement familiers, il est très utile de les connaître avant de commencer sa recherche. Ainsi vous aborderez plus sereinement les échanges avec les professionnels et pourrez mieux comprendre et anticiper les étapes.

Voici donc les termes les plus usuels que vous rencontrerez, de manière chronologique, lors de votre parcours d'achat.



Bon de visite

Si vous visitez un avec un agent immobilier, attendez-vous à devoir signer un bon de visite. De cette façon, vous reconnaissez avoir visité le bien par son intermédiaire. Dans le cas où vous souhaiteriez acheter le bien, **ce document lui permet de sécuriser le paiement de sa commission pour le rôle d'intermédiaire** qu'il aura joué.



Surface au sol et surface Carrez

Il n'est pas rare d'observer une différence entre la surface au sol et la surface dite loi Carrez. La surface au sol comprend toutes les surfaces délimitées par les murs du bien. **La surface Carrez ne tient pas compte des espaces dont la hauteur est inférieure à 1 m 80 ni des m² occupés par les murs, cloisons, marches, cages d'escaliers, gaines, embrasures de portes et fenêtres.** Lors d'une vente, le propriétaire s'engage sur la surface du bien dite loi Carrez qu'il valide par le biais d'un diagnostic de surface réalisé

par un diagnostiqueur agréé. Aussi, il est donc courant d'afficher les deux métrages pour les biens mansardés. Afin que le prix d'un tel bien soit le plus juste possible, l'usage est de pondérer la différence de surface entre les deux métrages et de la pondérer à un tiers du prix au m². **A la différence d'un appartement, la surface Carrez n'est pas obligatoire pour les maisons individuelles.** Il n'est donc pas d'usage de calculer le prix d'une maison en le rapportant à sa surface Carrez.



Vous vous retrouvez dans ce cas, téléchargez le guide

[Savoir se positionner : les astuces pour se démarquer et réussir ses offres](#)

Cadastre

Disponible en libre accès sur internet, le cadastre découpe le territoire en parcelles.

À partir de l'adresse d'un bien vous pouvez donc analyser la parcelle, ses limites et la mitoyenneté potentielle. Cela est particulièrement utile lors de l'achat d'une maison.

Chaque plan de cadastre fait partie d'un registre public, sur lequel figure avec précision les propriétés foncières d'une commune.

Traversant / mono-orienté

Un appartement traversant est un bien doté de fenêtres sur deux côtés opposés (Nord-Sud / Est-Ouest), impliquant une bonne circulation de l'air et une luminosité souvent bien agréable. Au contraire, **l'appartement mono-orienté n'a qu'une seule exposition.** Il est généralement tout en longueur, côté rue ou côté cour. Plus rare, vous pouvez aussi trouver un bien avec expositions multiples. Cela concerne souvent de grands appartements.

Maison mitoyenne

La notion de mitoyenneté est un facteur important pour déterminer la valeur d'une maison. En effet, **la mitoyenneté, selon son ou ses murs communs, peut créer certaines nuisances,** sonores notamment.

Si une mitoyenneté par le garage aura un impact plutôt limité, un mur mitoyen de chambre ou de séjour pourrait s'avérer désagréable. Ce point est à prendre en considération et permet par exemple de négocier un prix d'achat en avançant de réels arguments.

Servitude

Il s'agit d'un **droit de passage d'un propriétaire d'un terrain enclavé sur le terrain d'une propriété voisine.** Le propriétaire du terrain utilisé pour le passage ne peut pas refuser ce droit à son voisin puisqu'il s'agit d'une servitude légale, régi par un acte notarié.

PLU (Plan Local d'Urbanisme)

Ce document est destiné à définir la destination générale des sols. Depuis le vote de la loi SRU (Solidarité Renouvellement Urbain) par le Parlement le 13 décembre 2000, le PLU remplace le POS (Plan d'Occupation des Sols). Disponible gratuitement sur le site de la commune concernée, il permet d'infirmer ou de confirmer la faisabilité d'un projet d'agrandissement ou de construction. Chaque commune est soumise à des règles d'urbanisme spécifiques à respect

Offre d'achat

L'offre d'achat peut être formulée par mail ou sur papier libre. Dans la plupart des cas, vous l'enverrez par mail au vendeur ou à l'agence immobilière pour formaliser votre intention d'achat et vous positionner officiellement pour l'achat d'un appartement ou d'une maison. Si le vendeur y répond favorablement, en contresignant votre offre d'achat, on dira que votre offre est « acceptée ».

Tantièmes et quote-part

Au sein d'un même immeuble, les copropriétaires ne paient pas tous le même montant de charges.

Ces dernières sont proportionnelles à la taille du bien dans l'immeuble. En copropriété, **chaque lot (appartement, cave) est associé à un nombre spécifique de tantièmes, indiquant votre quote-part de propriété des parties communes.**

Exemple : La copropriété comprend 10 000 tantièmes. Vous en possédez 169. Cela signifie que si la copropriété réalise pour 10 000 € de travaux, votre part s'élèvera à 169 €. Plus votre nombre de tantièmes est bas par rapport au nombre global de tantièmes, plus votre quote-part en cas de travaux sera faible.



Vous souhaitez rédiger une offre d'achat ? Retrouvez un modèle d'offre dans le guide

[Savoir se positionner : les astuces pour se démarquer et réussir ses offres](#)



Appel de fonds

Chaque année, les copropriétaires se rassemblent lors de l'assemblée générale durant laquelle le budget prévisionnel de la copropriété est voté. Suite à cela, le syndic de copropriété procédera à des appels de fonds trimestriels pour chaque copropriétaire. **Avant d'acheter, vous pouvez demander à voir les derniers appels de fonds du vendeur pour avoir plus de visibilité sur les charges à envisager les années suivantes.**



Promesse de vente ou compromis de vente

La signature d'une promesse ou compromis de vente intervient quelques jours ou semaines après l'acceptation de l'offre d'achat. Généralement effectuée chez le notaire, la signature peut également avoir lieu dans l'agence qui commercialise le bien. **Le document énumère les termes et conditions de la vente**, qui diffèrent selon le contrat choisi.

Par souci de simplicité, nous utiliserons uniquement le terme "compromis" dans la suite du texte pour désigner cet acte car c'est le contrat le plus courant en France, à l'exception de Paris où la promesse de vente prédomine. D'ailleurs, la "promesse" est parfois appelée "compromis" par abus de langage. Pour connaître précisément les nuances qui différencient ces deux contrats, le mieux est de demander conseil à votre notaire.



BON À SAVOIR

Promesse (appelée aussi "promesse unilatérale de vente")

Le vendeur s'engage auprès de l'acheteur.

Il lui est interdit de renoncer à la vente avec l'acquéreur. Au contraire, l'acheteur peut se désengager s'il le souhaite, moyennant 10 % du prix du bien si la rétractation devait arriver après le délai légal de 10 jours après signature. La promesse de vente engendre des frais fiscaux de 125 €.

Compromis (appelé aussi "promesse synallagmatique de vente")

Vendeur et acheteur s'engagent l'un comme l'autre. Si l'un des deux venait à renoncer, l'autre peut l'y contraindre par voie de justice, en exigeant, de surcroît, des dommages et intérêts. Le compromis n'implique pas de frais fiscaux.



PV d'assemblée générale ou "PV d'AG"

Dans un immeuble, la gestion des parties communes est l'affaire de l'ensemble de la copropriété. **Acronyme de Procès-Verbaux d'Assemblée Générale**, les "PV d'AG" sont les comptes rendus des assemblées générales annuelles de copropriété. Chaque copropriété est tenue d'organiser annuellement une assemblée générale. **Cette réunion permet aux copropriétaires de discuter ensemble des problématiques et projets de la copropriété pour prendre des décisions en conséquence par le biais de votes.** Élections des membres du conseil syndical, charges communes de fonctionnement, travaux divers sont soumis aux votes de l'ensemble des copropriétaires. Lors d'un achat, les trois derniers PV d'AG sont systématiquement exigés, ils vous permettent de prendre connaissance par exemple des derniers travaux votés et de ceux éventuellement à prévoir.



Vous souhaitez creuser le sujet ? Retrouvez un décodeur de PV d'AG dans le Guide

[De l'offre au compromis : sécurisez votre achat avec confiance](#)



Diagnostics obligatoires

Le dossier de diagnostics techniques comporte **un ensemble de documents obligatoires pour la vente d'un bien**, qui doivent être communiqués à l'acheteur au plus tard au moment de la signature du compromis. Ces diagnostics concernent la présence d'amiante, plomb, termites, l'état de l'installation de gaz et d'électricité, l'attestation de surface Carrez du bien, l'état des risques naturels et enfin le Diagnostic de Performance Énergétique (DPE). **Ils doivent être établis par un professionnel certifié et assuré.**

Séquestre

Il s'agit de la somme à verser par l'acheteur suite à la signature d'un compromis. Son montant est fixé à 10 % du prix du bien (souvent ramené à 5 % dans les faits). Cette somme considérée comme une **"avance sur prix d'achat"** est bloquée chez le notaire ou à l'agence jusqu'à l'acte authentique et sera bien évidemment déduite du prix final à payer.

Délai de rétractation

C'est le **délai légal de 10 jours qui démarre précisément à la réception du compromis de vente** par lettre recommandée ou recommandé électronique. Le

dossier doit être complet pour le démarrage officiel du délai de rétractation. **En tant qu'acheteur, vous avez le droit de vous rétracter sans justification et sans frais pendant ce délai.** Passé ce délai, si vous souhaitez vous retirer de la vente, vous perdrez alors le séquestre.

Droit de préemption

Ce droit permet aux collectivités territoriales d'acquérir le bien immobilier en priorité sur l'acheteur.

On parle aussi souvent de DPU, Droit de Préemption Urbain. Rassurez-vous, cela arrive rarement. En effet, les mairies s'intéressent davantage à des immeubles entiers plutôt qu'à des appartements ou maisons individuelles. Selon la zone, ce droit peut être "renforcé", il permet à la mairie de passer outre quelques exceptions qui protègent certaines copropriétés ou immeubles. **La purge de ce droit de préemption engendre un délai d'attente obligatoire entre le compromis et l'acte authentique**, le temps de demander à la commune si elle souhaite se porter acquéreur du bien et d'obtenir sa réponse. À noter : **l'absence de réponse de la part des collectivités dans un délai de deux mois vaut acceptation**, la vente peut donc se réaliser normalement.

Conditions suspensives (d'obtention de prêt)

Dans le cadre d'un compromis, les conditions suspensives sont **des clauses qui suspendent l'effet du contrat jusqu'à la réalisation d'un ou plusieurs évènements comme la construction d'un immeuble ou l'obtention d'un prêt**. En clair, "avoir des conditions suspensives" signifie que vous conditionnez l'achat

du bien à l'obtention d'un crédit immobilier. Si ce dernier vous est refusé, vous pouvez alors annuler la vente sans frais et votre séquestre vous sera restitué. Il y a d'autres conditions suspensives possibles mais, dans le langage courant, on fait souvent référence aux conditions suspensives d'obtention de prêt.



Pour en savoir plus , téléchargez le guide

[Savoir se positionner : les astuces pour se démarquer et réussir ses offres](#), dans la rubrique dédiée aux conditions suspensives de prêt.

Prêt relais

Lorsqu'un propriétaire décide d'acheter un bien avant de vendre celui qu'il possède, il peut alors recourir à un prêt relais pour constituer son apport. Celui-ci est concédé par la banque, généralement à hauteur de 70 % du prix réel du bien à vendre, pour lui permettre d'acheter, en attendant la vente effective de son bien. Il n'en rembourse que les intérêts et une fois le bien vendu, le prêt relais est soldé.

Acte authentique

C'est la deuxième et dernière signature officielle chez le notaire. **Ce rendez-vous finalise la transaction financière et l'on vous remet les clés de votre bien**. À partir de ce moment-là, vous devenez officiellement propriétaire.

Maintenant que vous maîtrisez ces termes, vous serez dans de bonnes conditions pour aborder votre acquisition en toute sérénité et échanger avec les professionnels en ayant l'air d'un véritable expert.



3. LES BONNES QUESTIONS À SE POSER AVANT DE SE LANCER

Quand on démarre un projet immobilier, il y a de quoi être perdu. Par où commencer : faut-il aller voir sa banque ou visiter d'abord ? Faut-il avoir un accord de crédit avant de faire une offre ? Le premier réflexe est souvent d'aller sur des sites comme "Se Loger" ou "PAP" pour visualiser des annonces, puis visiter certains biens. On peut alors vite se retrouver dépassé par un agent immobilier qui vous presse de vous positionner rapidement, qui vous demande de faire une offre sans conditions suspensives ou si vous pouvez lui envoyer une lettre de votre banque valant acceptation de financement... Or, vous n'avez peut-être pas encore parlé de votre projet à votre conseiller bancaire et vous ne savez pas ce que sont les conditions suspensives... (dans ce cas, retournez au point précédent sur le jargon immobilier).



CONSEIL

Pas de panique, méthode et pragmatisme vous permettront d'y voir plus clair. Cependant, sachez que pour acheter un bien de qualité, au bon prix, il faudra y consacrer du temps, s'armer de patience et ne pas se laisser influencer.

Commencez dès maintenant par vous poser les bonnes questions avant de vous lancer. Vous pourrez ensuite **boucler votre budget** (étape 2), **affiner vos critères de recherche** (étape 3) et en dernier lieu, **aller rechercher des annonces sur internet** (étape 4) !



QUI RECHERCHE : SEUL, EN COUPLE OU ENTRE AMIS ?

Dès le départ, **il faut identifier qui est le décideur**. Si vous achetez seul et que cela vous paraît relativement simple, méfiez-vous, car vous pourrez toujours vous retrouver influencé par des relations extérieures. Un proche, non acheteur, pourrait-il être le véritable influenceur de la décision finale, surtout si cette personne participe financièrement au projet ? Si vous achetez à deux ou à plusieurs, qui aura le dernier mot en cas de désaccord ? Etes-vous tous alignés sur les critères de recherche et les priorités (critères indispensables / critères secondaires) ?

Attention enfin aux avis de votre entourage qui peuvent vous déstabiliser, surtout s'ils ne connaissent pas le marché. **Les marchés évoluent et ce qui était vrai à un moment M ne l'est plus au moment de votre achat**. Chaque ville et chaque bien a ses spécificités qu'il est nécessaire de connaître.

Pensez aussi à regarder si un statut en particulier (SCI ou nom propre) peut être plus intéressant pour l'achat en fonction de votre situation. Les conditions et les statuts changent régulièrement, le mieux est de se renseigner en amont auprès de votre notaire.

Si vous achetez en couple, pensez à bien définir votre proportion d'acquisition respective. Souvent à 50/50, elle peut cependant différer selon les situations en fonction de la possibilité d'apport de chacun ou de sa capacité d'endettement. Rien n'est plus désagréable que de devoir aborder ce sujet dans la précipitation au moment de la signature. Encore une fois, votre notaire pourra vous expliquer les démarches administratives à effectuer selon votre statut marital, si vous n'achetez pas à part égale ou si un seul de vous deux achète et que l'autre rembourse chaque mois "à l'amiable". Dans ce dernier cas, nous recommandons d'officialiser ce remboursement ou cet accord pour éviter tout litige en cas de séparation ou de revente.

QUAND RECHERCHER : EST-CE LE BON MOMENT POUR VOUS ?

SI VOUS ÊTES PRESSÉ PAR LE TEMPS, il ne faut pas pour autant céder à la précipitation. La location peut être une solution à envisager pour prendre le temps de trouver le bien qui vous correspond réellement. Une recherche peut prendre du temps. **Sur les marchés tendus, on pense à tort que la difficulté est de trouver LE bien, mais bien souvent le plus dur reste à venir** : être l'heureux élu qui verra son offre acceptée par le vendeur parmi la myriade d'acquéreurs.



SI VOUS AVEZ DES ENFANTS, la question du changement d'école susceptible d'intervenir est à considérer. Ne serait-il pas plus judicieux de trouver un nouveau bien pour un emménagement juste avant la rentrée scolaire plutôt qu'au milieu de l'année ? D'ailleurs, **certains types de biens comme les maisons ont une saisonnalité, qui coïncide justement avec les contraintes scolaires.**

AVEZ-VOUS ASSEZ DE DISPONIBILITÉS ACTUELLEMENT POUR VOUS CONSACRER À VOTRE PROJET ? Une recherche d'appartement ou de maison est chronophage et nécessite d'avoir du temps à y consacrer. Il faut pouvoir faire le tri dans les annonces, appeler les agences, se rendre disponible pour les visites. En moyenne, un acquéreur non accompagné par un chasseur immobilier devra consacrer **160 heures** à son projet immobilier. **Avec l'aide d'un chasseur, ce temps est divisé par 10.**

SUR COMBIEN DE TEMPS VOUS PROJETEZ-VOUS DANS LE BIEN ? C'est une question importante car elle peut réellement changer votre projet. Par exemple, si vous souhaitez fonder une famille, rien ne sert de vous projeter dans 20 ans dans le bien, même si vous empruntez sur une durée de 25 ans. Vous pouvez tout à fait imaginer revendre dans 5 ans et partir sur un nouveau projet à ce moment-là.

SI VOUS ÊTES DÉJÀ PROPRIÉTAIRE, vous vous demandez certainement dans quel ordre faire les choses : **acheter avant de vendre ou vendre avant d'acheter ?** Cela va dépendre du contexte du marché. En 2023, dans un contexte de marché baissier et de hausse des taux, nous vous conseillons d'abord de vendre pour sécuriser votre vente (et donc votre budget), quitte à passer par la case location quelques temps.

AVEZ-VOUS LE BON PROJET ?

Avant de réfléchir en détail aux critères du bien ([guide "Définir sa recherche : trouvez le bien qui correspond à vos attentes"](#)), **demandez-vous si c'est le bon moment pour vous lancer dans ce projet par rapport à votre situation.** Ne serait-il pas plus intéressant de rester locataire et de réaliser plutôt un investissement locatif (voir les guides sur **l'investissement locatif**) ? Votre futur achat sera-t-il un pied à terre ou votre résidence principale ? Selon la ville, si vous êtes actuellement locataire, vous ne pourrez pas forcément, à mensualité égale, acheter l'équivalent de votre appartement actuel. Vous pourriez perdre en m², prestations ou localisation. C'est pourquoi il vous faut peser les pour et les contre de chaque scénario pour trouver le projet le plus pertinent en fonction de votre situation. Préférez-vous une belle plus-value dans 15 ans ou des revenus locatifs immédiats?





COMMENT RECHERCHER ?

Au départ, **il est toujours pertinent de visiter quelques biens "en touriste" pour comprendre le marché, affiner ses critères** et voir concrètement ce qui vous plaît ou non. N'hésitez pas à faire cet exercice régulièrement, plusieurs fois par semaine, d'où l'intérêt d'être disponible. De même, **n'hésitez pas à vous promener dans des quartiers inconnus pour envisager toutes les possibilités.**



4. MAÎTRISER LA DURÉE D'UNE TRANSACTION

Pour finir cette introduction, il est important de **comprendre et garder en tête la temporalité d'un projet immobilier**.

- **Le temps de démarrage** : définition du budget, du financement, du statut et mise en place d'une recherche structurée.
- **Le temps de recherche** : filtrage des annonces, appels téléphoniques, visites et négociations.
- **Après l'offre acceptée** : si vous avez recours à un prêt, il se déroule environ 4 mois entre l'offre acceptée et la remise des clés. Ce délai peut s'allonger si le vendeur souhaite spécifiquement une vente longue. Néanmoins une date butoir sera définie lors du compromis pour donner de la visibilité.
- **Après la remise des clés** : temps nécessaire aux travaux le cas échéant, à l'aménagement de votre bien (ameublement / décoration) et au déménagement.



CONCLUSION

Entre la définition des critères et votre déménagement, il faut compter au minimum 4 mois. Pour vous aider à visualiser en un coup d'œil les étapes et échéances, vous pouvez vous reporter au schéma ci-après.

Visites



OFFRE D'ACHAT

Préparation
du compromis

de 1 semaine à 1 mois



COMPROMIS DE VENTE

Travaux &
Ameublement



Acceptation
de l'offre

de 1 jour à 1 semaine

OFFRE ACCEPTÉE

Délai classique

3 mois dont 2 mois de
délai d'obtention de prêt

ACTE AUTHENTIQUE
& REMISE DES CLÉS



EMMÉNAGEMENT



LE *plus* MON CHASSEUR IMMO

Votre Chasseur Immo est un **expert de l'immobilier résidentiel et maîtrise parfaitement les acteurs du secteur, la zone géographique de votre recherche** mais aussi tout le jargon qui peut faire peur à quelqu'un qui se lance dans l'immobilier.

Son rôle est de **vous accompagner** tout au long de votre projet en vous rassurant sur l'ensemble des **aspects techniques, administratifs et légaux**. Grâce à votre chasseur immobilier vous pourrez vous lancer sereinement dans votre projet d'achat immobilier. Tel un coach, il vous permettra d'avancer sans stress.

Il pourra également vous aider à définir votre cahier des charges de la manière la plus précise qui soit, **identifier vos besoins réels, réussir à adapter votre projet à votre budget, et surtout à vous trouver le bien idéal**.



UN PROJET ?

Notre équipe est là pour
vous accompagner de A à Z



Document à usage restreint

Mise en page

Mon Chasseur Immo
621 rue Georges Meliès
34000 Montpellier

Crédits photos Adobe Stock

Interdiction du droit de reproduction (ou droit de copie) :

«Le Code de la propriété intellectuelle et artistique n'autorisant, aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article L.122-5, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » (alinéa 1er de l'article L. 122-4). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. »

