

Réussir son achat Immobilier (sans stress)



LE GUIDE COMPLET POUR
NE PLUS JAMAIS
“CHERCHER DANS LE VIDE”

Par Emma MASCARELL

DIRECTRICE D'AGENCE GRAIN DE FOLIE

Sommaire

01. Introduction

- Pourquoi ce guide ?
- Qui suis-je ?
- À qui s'adresse ce guide ?
- Ce que tu vas apprendre (et obtenir en bonus !)

02. Ce que personne ne te dit quand tu cherches un bien immobilier (Et pourquoi tu as l'impression d'échouer malgré tous tes efforts...)

1. Tu ne sais pas ce que tu cherches (et ce n'est pas de ta faute)
→ Difficultés à prioriser tes critères, confusion dans tes attentes
2. Tu penses savoir combien tu peux emprunter.
→ Mauvaise évaluation de ton budget et de ta capacité d'emprunt
3. Tu perds un temps fou à chercher sans méthode
→ Scroll infini, recherches désorganisées, annonces non ciblées
4. Tu visites trop... ou pas assez... mais jamais les bons biens
→ Manque de stratégie de sélection, découragement...
5. Tu ne sais pas comment faire une bonne offre
→ offre mal formulée ou trop lente = opportunité manquée
6. Tu te fies aux annonces alors qu'elles sont trompeuses
→ vocabulaire flou, omissions, photos flatteuses
7. Tu as l'impression que tout est compliqué... tu doutes...
→ surcharge mentale, peur de se tromper, blocage

⌚ À la fin : une checklist pour identifier dans lequel de ces pièges tu es tombé.

Sommaire

03. Les clés de la méthode d'un achat réussi

- Définir un cahier des charges intelligent
- Évaluer son budget réel, pas "souhaité"
- Cibler un secteur et s'y tenir
- Lire les annonces comme un pro (avec la grille bonus)
- Préqualifier les biens avant de visiter
- Préparer chaque visite efficacement (avec la fiche visite)
- Argumenter son offre sans se tromper (avec le modèle d'offre)
- Comprendre les diagnostics, les termes juridiques...(glossaire)

04. Mon rôle de chasseuse immobilière (pourquoi ça change tout)

- Ce que je fais (et que tu n'as pas le temps de faire)
- Pourquoi je défends uniquement l'intérêt des acheteurs
- Mon approche sérieuse, engagée, humaine
- Ce que tu gagnes à me confier ta recherche

05. Et maintenant, que faire ?

- Si tu veux avancer seul(e), tu as maintenant les bons outils
- Mais si tu veux gagner du temps, éviter les erreurs, et être serein : je peux le faire à ta place, comme si c'était mon propre projet
- Contacte-moi pour un échange gratuit sur ton projet
 - ✉ emma@graindefolie-immo.com
 - ⌚ emma_immobilier_montpellier

06. Annexes et Bonus à imprimer

- ✓ Fiche visite + 📎 Modèle d'offre d'achat argumentée +
- 🔍 Grille de lecture d'annonce + 📖 Glossaire immobilier simplifié

01.

Introduction

Je suis Emma, Chasseuse immobilière sur Montpellier et sa région.

Je me suis rendue compte il y a des années que l'immobilier en général était tourné à 90% vers les vendeurs, mais qui est là pour défendre les intérêts des acquéreurs ?

Alors, j'ai décidé de me spécialiser et de les accompagner. Je travaille en équipe avec mes clients qu'ils souhaitent trouver leur résidence principale ou un investissement locatif.



"Acheter un bien immobilier, ce n'est pas juste tomber amoureux d'un joli appartement sur Leboncoin."

C'est un parcours long, technique, et souvent... stressant.

Je le sais, parce que c'est mon métier d'accompagner celles et ceux qui n'en peuvent plus de chercher, qui n'ont pas le temps, ou qui ont tout simplement peur de se "faire avoir".

CE GUIDE S'ADRESSE À TOI SI :

- Tu es perdu(e), tu ne sais plus par où commencer.
- Tu manques de temps, d'énergie, ou de confiance.
- Tu as visité, comparé, cherché... mais toujours rien.
- Tu as peur de rater une opportunité ou de faire une erreur coûteuse...



Dans ce guide, je te donne 100 % de la méthode que j'utilise pour trouver le bien idéal pour mes clients, mes conseils de pro.

À toi d'en faire bon usage !

02.

Les 7 blocages les plus fréquents

(ET COMMENT LES DÉPASSER COMME UN PRO)



✗ 1. "Je ne sais pas par où commencer"

🎯 Solution : Il faut clarifier tes critères de recherche de manière stratégique !

Ne pars pas dans tous les sens.

Utilise cette méthode simple →

📝 Exemples :

- Essentiel : 3 chambres, extérieur
- Souhaitable : cuisine ouverte, volets électriques
- Superflu : baignoire, dressing (ça se crée !)

Essentiels

Ce dont je ne peux pas me passer

Souhaitables

Ce que j'aimerais mais que je peux sacrifier

Superflus

Ce que je pense vouloir mais qui est négociable

✗ 2. "Je ne connais pas mon vrai budget"

🎯 Solution : Il faut anticiper tous les frais cachés, pas juste le prix affiché

À prendre en compte :

- Prix du bien
- Frais de notaire (\approx 8-10 % dans l'ancien)
- Travaux éventuels
- Frais de courtier, dossier, assurance
- Mobilier, déménagement
- Charges (copropriété, taxe foncière)



Conseil : fais des simulations avec 2 courtiers pour avoir deux propositions distinctes.



02.

Les 7 blocages les plus fréquents

(ET COMMENT LES DÉPASSER COMME UN PRO)



✗ 3. "Je cherche depuis des mois, sans résultat"

🎯 Solution : Il faut structurer ta recherche et passer à l'action avec méthode

Voici ce que je fais pour mes clients :

- Je crée des alertes ciblées sur tous les portails + sur mon logiciel professionnel
- Je liste et contacte les agences et les notaires du secteur (📞 toutes les semaines)
- Je surveille les ventes aux enchères, les successions
- Je travaille même parfois avec les voisins !

🔥 Ne restes pas en mode "attente", même si tu as donné ta recherche à des agents immobiliers, ils ne t'appelleront pas forcément si un bien peut matcher car ils ont beaucoup de travail à effectuer pour leurs clients vendeurs et ne peuvent pas être partout.

Si tu n'es pas régulier dans tes échanges avec eux, tu peux te faire zapper.

Alors, va chercher activement ton futur bien !

✗ 4. "Je visite beaucoup, mais je ne trouve pas"

🎯 Solution : Il faut mieux filtrer AVANT de visiter !

Chaque visite doit être justifiée.

Je ne fais visiter à mes clients que des biens préalablement analysés et validés sur :

- Diagnostics
- Charges
- Environnement
- Rapport qualité/prix

Moins de visites =
moins de déceptions, moins de
charge mentale, moins de temps
perdu, moins d'énergie dépensée...



02.

Les 7 blocages les plus fréquents

(ET COMMENT LES DÉPASSER COMME UN PRO)



✗ 5. "J'ai peur de rater le bon bien"

🎯 Solution : prépare-toi à être réactif... sans précipitation

Prépare un "kit d'acheteur" :

- Fiche de visite prête à être remplie
- Questions types à poser à l'agent/vendeur
- Documents de financement prêts à être montrés si besoin

✓ Être rapide ne veut pas dire être impulsif. C'est être préparé.

🔥 Et aussi, comme je te l'expliquais plus haut, le lien que tu crées avec les agents immo est très important car c'est aussi grâce à ce dernier que tu peux accéder à des biens off-market (qui ne sont pas encore sur le marché), ils doivent avoir **constamment** ta recherche en tête et pour cela, la meilleure clé c'est d'être en contact avec eux TRÈS régulièrement.

✗ 6. "J'ai peur de me faire avoir"

🎯 Solution : sécurise chaque étape avec une approche rigoureuse

Avant chaque décision, tu dois vérifier :

- Les diagnostics obligatoires (DPE, amiante, électricité...)
 - Les PV d'assemblées générales (copropriété)
 - Les servitudes, risques naturels, PLU
 - Les frais futurs (travaux votés, ravalement, charges...)
- 📌 Ne crois pas tout ce qu'on te dit. Demande les preuves.

02.

Les 7 blocages les plus fréquents

(ET COMMENT LES DÉPASSER COMME UN PRO)



✗ 7. "Je ne sais pas comment négocier"

🎯 Solution : appuie-toi sur les faits, pas sur ton feeling

Ce que je fais pour mes clients :

- J'analyse les ventes comparables récentes
- Je repère les éléments négociables (travaux, vis-à-vis, charges...)
- Je rédige une offre argumentée, polie et convaincante

📘 Une bonne négociation est juste, structurée, et respectueuse.

Chaque partie doit repartir de là en se disant qu'elle a fait "une bonne opération"

Ta checklist d'acheteur

- ✓ J'ai défini mes critères de façon réaliste
- ✓ Je connais mon budget et ma capacité d'emprunt réelle
- ✓ J'ai mis en place mes outils de recherche
- ✓ Je sais lire une annonce entre les lignes
- ✓ Je pose les bonnes questions en visite
- ✓ Je sais vérifier les diagnostics, les documents, le quartier... etc
- ✓ Je suis prêt(e) à faire une offre avec une vraie stratégie

👉 Moins de 5 cases cochées ? Tu as besoin de ce guide.

👉 6 ou 7 cochées ? Bravo, tu es prêt(e) !

03.

Les clés de la méthode d'un achat réussi



1. Définir un cahier des charges intelligent

Un bon achat immobilier commence toujours par une bonne question :

"Qu'est-ce que je cherche VRAIMENT ?"

Beaucoup d'acheteurs se lancent tête baissée sur Leboncoin ou SeLoger sans avoir pris le temps de poser leurs critères. Résultat : ils s'éparpillent, se lassent... ou passent à côté du bien idéal parce qu'ils ne l'ont pas reconnu.

Un cahier des charges intelligent, c'est un document clair où sont listés :

- tes besoins essentiels (ceux sur lesquels tu ne transigeras pas)
- tes envies (ce qui serait un +, mais pas indispensable)
- tes contraintes (temps, distance, budget, accessibilité...)

💡 Rédigez-le à deux si vous êtes en couple. Ça évite bien des tensions au moment de la décision !

2. Évaluer son budget réel, pas "souhaité"

Beaucoup d'acheteurs partent avec un chiffre en tête : "on peut sûrement emprunter 300 000 €". Mais sans validation bancaire ou simulation sérieuse, ce n'est qu'un vœu pieux.

Ton budget réel, c'est :

- le montant de ta capacité d'emprunt (avec assurance, taux actuel, durée)
- ton éventuel apport
- - les frais annexes (notaire, garantie, travaux, frais d'agence...)

⌚ Conseil : fais valider ce budget dès le départ avec un courtier. Ça t'évite de tomber amoureux d'un bien inaccessible.

03.

Les clés de la méthode d'un achat réussi



3. Cibler un secteur et s'y tenir

C'est l'un des pièges les plus fréquents : élargir de plus en plus le périmètre de recherche... jusqu'à ne plus savoir ce qu'on veut.

Au contraire, un acheteur efficace cible un secteur cohérent avec ses critères : transports, écoles, cadre de vie, budget.

💡 Mon conseil : pars de ton mode de vie réel. Où travailles-tu ? Qu'aimerais-tu faire le week-end ? As-tu besoin de proximité avec la famille, la nature, les commerces ? Bref, sois concret !

4. Lire les annonces comme un pro (avec la grille bonus)

Une annonce n'est jamais neutre.

Elle est faite pour donner envie... parfois au détriment de la transparence. C'est bien plus courant que tu ne le crois, je vois ça tous les jours lorsque je qualifie des biens pour mes clients... La maison pas du tout dans le quartier annoncé, "sans vis à vis" alors que clairement absolument que si, une surface inexacte... etc

Quelques signaux à décoder :

- "Appartement cosy" = petit
- "Quartier en devenir" = travaux ou nuisances autour
- "Idéal investisseur" = pas forcément adapté à une résidence principale
- "Travaux à prévoir" = prévoir un budget conséquent !

📎 Utilise la grille de lecture bonus fournie à la fin du guide pour apprendre à détecter les vrais signaux faibles... et éviter de perdre du temps.

03.

Les clés de la méthode d'un achat réussi



5. Préqualifier les biens avant de visiter

Chaque visite te demande de l'organisation, du temps, de l'énergie, et soyons clair, on en a jamais à revendre ! Donc, inutile de visiter des biens non qualifiés, tu vas te créer de la charge mentale supplémentaire, c'est épuisant et ultra frustrant.

Avant chaque visite, tu dois vérifier :

- que les critères essentiels sont respectés
- la qualité de l'immeuble / de l'environnement immédiat
- la cohérence avec le prix du marché local
- les charges, travaux à prévoir, diagnostics

💡 Un appel à l'agent ou une visite Google Street View peuvent déjà faire un tri très efficace crois en mon expérience.

6. Préparer chaque visite efficacement (avec la fiche visite)

Visiter sans préparation, c'est comme aller faire ses courses le ventre vide : on achète n'importe quoi.

📝 Utilise la fiche visite fournie en bonus pour :

- lister les points à vérifier sur place
- noter tes impressions **à chaud**
- poser les bonnes questions au vendeur ou à l'agent

🎯 Une bonne visite, c'est une visite qui te fait avancer dans ta décision.

Et ne te laisse pas influencer par ce qu'on te dit pendant celle-ci, n'oublies pas qu'ils sont là pour vendre au plus vite et au meilleur prix (pour eux).

03.

Les clés de la méthode d'un achat réussi



7. Argumenter son offre sans se tromper (avec le modèle d'offre)

Une offre trop basse peut te faire rater un bien.

Une offre trop haute peut te faire surpayer.

Il faut trouver le juste milieu stratégique.

Ton offre doit être :

- argumentée (sur la base des diagnostics, travaux à prévoir, marché local...)
- claire (montant, conditions suspensives, date de validité...)
- sécurisante pour le vendeur (preuve de financement, sérieux de votre projet)

💡 Utilise le modèle d'offre d'achat fourni pour construire une offre professionnelle et impactante.

8. Comprendre les diagnostics, les termes juridiques, les documents (glossaire)

DPE, ERP, taxe foncière, servitude, offre conditionnelle, acte authentique... le vocabulaire immobilier peut être intimidant.

Pas de panique : un acheteur averti en vaut deux.

💡 Réfère-toi au glossaire en annexe pour comprendre chaque mot-clé du parcours d'achat. Et si tu as des questions, des doutes, je peux évidemment te renseigner.

Tu as fait des erreurs jusque là pendant ta recherche ? Ne t'inquiètes pas c'est normal, tu n'avais pas conscience de tout ça et surtout tu n'avais pas la bonne méthode !

Puis, il ne faut pas l'oublier, l'immobilier c'est un métier, si c'était si simple que ça tout le monde trouverait facilement, achèterait sans galères et sans stress 😊

04.

Mon rôle de chasseuse immobilière

(ET POURQUOI ÇA CHANGE TOUT POUR TOI)

🎯 Ce que je fais

(et que tu n'as pas le temps de faire) :

Chercher un bien est un vrai travail à temps plein : appels, analyse, coordination, relances, veille, visites, suivi... et ça demande méthode, réseau, expérience.

Moi, c'est mon métier.

Je m'occupe de tout ce que tu n'as pas le temps, l'envie ou les compétences de gérer :

- cadrage précis de ton projet immobilier
- recherche ciblée sur tout le marché (même les biens off-market)
- vérification des annonces, prise de contact
- sélection des biens pertinents
- planification des visites
- aide à l'offre, négociation et accompagnement jusqu'à la signature



🎯 Pourquoi je défends uniquement l'intérêt des acheteurs ?

Contrairement aux agents immobiliers, je ne vend aucun bien.

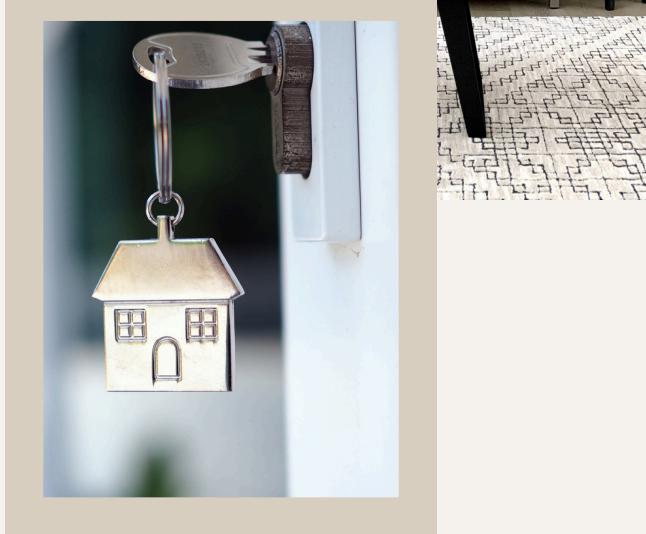
Je suis rémunérée (au succès) uniquement par l'acheteur, et je travaille pour lui, et pour lui seul.

Mon seul objectif ? Qu'il achète le bon bien, au bon prix, en toute sécurité.

Je travaille sur chacun des projets immobiliers de mes clients comme si c'était les miens.

Je suis là pour le guider, le rassurer, lui faire gagner du temps, de l'argent... et surtout de la sérénité.

Tu ne seras jamais seul.e, ni dans les démarches, ni dans les doutes.



👉 Alors c'est là que j'interviens.

Je suis chasseuse immobilière.

Mon métier, c'est de défendre tes intérêts d'acheteur, de la définition du cahier des charges jusqu'à la remise des clés.

Ce que tu gagnes à me confier ta recherche :

- ✓ Une stratégie claire et structurée
- ✓ Un accès à tout le marché, y compris les biens cachés
- ✓ Moins de visites, mais les bonnes
- ✓ Un gain de temps colossal
- ✓ Un accompagnement humain et engagé

Réserve ton "Appel découverte" gratuit

📞 **06.24.94.26.46**

✉️ emma@graindefolie-immo.com

📱 emma_immobilier_montpellier

05.

Et si tu ne veux pas tout gérer seul(e) ?

TU AS DÉSORMAIS TOUTES LES CARTES EN MAIN !

Mais si tu te dis :

- "Je n'ai pas le temps"
- "J'ai peur de faire une erreur"
- "Je veux qu'on s'occupe de tout pour moi"



Bonus #1

Fiche visite

(À IMPRIMER 1/2)



❶ Informations générales

- Adresse complète :
- Type de bien : Appartement Maison Autre : _____
- Étage / Ascenseur :
- Surface (loi Carrez) :
- Prix affiché :
- Date de visite :
- Agence / Particulier :
- Nom du contact :
- Téléphone / Email :

❷ État général & distribution

PIÈCE	SURFACE	ÉTAT (1-5)	REMARQUES
Entrée			
Séjour			
Cuisine			
Chambre 1			
Chambre 2			
Chambre 3			
Salle de bains			
WC			
Extérieur			

Bonus #1

Fiche visite

(À IMPRIMER 2/2)



🛠️ Travaux à prévoir :

- Oui / Non - Détail : _____

🧱 Aspects techniques

- Année de construction :
- Chauffage : Électrique Gaz Collectif Individuel
- Fenêtres : Simple vitrage Double vitrage
- Isolation : Correcte À revoir
- Diagnostic DPE : _____
- Diagnostic électricité : Conforme À rénover
- Toiture / Façade : OK À surveiller Travaux à prévoir
- Copropriété : Oui Non
 - Charges mensuelles : _____ €
 - Travaux votés / à venir : _____

🌳 Environnement & extérieur

- Luminosité :
- Vis-à-vis : Aucun Léger Important
- Nuisances sonores : Calme Moyenne Bruyant
- Stationnement : Privé Facile Difficile
- Commodités à proximité :
- Écoles Commerces Transports Espaces verts

📝 Ressenti & notes personnelles

- Points forts :

- Points faibles :

- Note globale sur 10 : _____ /10



Petit conseil : après chaque visite, remplis cette fiche immédiatement.

Les souvenirs s'effacent vite !

Bonus #2

Modèle d'Offre d'Achat Argumentée

À ADAPTER SELON LE BIEN ET LE CONTEXTE
TON RESPECTUEUX ET PROFESSIONNEL
RECOMMANDÉ (1/2)



Nom de l'acquéreur :

Prénom NOM

Adresse

Téléphone / Email

À l'attention de : [Nom de l'agence ou du vendeur]

Adresse / Email / Téléphone

Date : [JJ/MM/AAAA]

📌 Objet : Offre d'achat pour le bien situé à [adresse complète]

Madame, Monsieur,

À la suite de la visite du [date de la visite], nous vous confirmons par la présente notre souhait de faire une offre d'achat concernant le bien situé au [adresse précise], d'une surface de [XX] m², affiché à un prix de [XXX 000 €].

💰 Montant de l'offre

Nous formulons une offre d'achat ferme au prix de :

👉 [XXX 000 € FAI]

(Ce prix inclut les honoraires d'agence si applicables)

💬 Nos arguments

Notre proposition est motivée par les éléments suivants :

- État général du bien : travaux de remise au goût du jour estimés à [estimation si connue]
- Absence d'extérieur / vis-à-vis / luminosité réduite (adapter selon le bien)
- Analyse du marché local : les dernières ventes dans le quartier pour des biens comparables oscillent entre [XXX 000 € et XXX 000 €]
- Budget clairement défini et validé par un courtier / une banque
- Volonté de conclure rapidement la transaction

Bonus #2

Modèle d'Offre d'Achat Argumentée

À ADAPTER SELON LE BIEN ET LE CONTEXTE
TON RESPECTUEUX ET PROFESSIONNEL
RECOMMANDÉ (2/2)



Situation financière

Nous sommes en mesure de fournir :

- Une attestation de financement / accord de principe de prêt
- Un plan de financement clair
- Une preuve de notre sérieux et de notre solvabilité

Délais souhaités

- Signature du compromis : dans les 15 jours suivant acceptation
- Délai de rétractation légal : 10 jours
- Délai de financement : 45 jours maximum
- Remise des clés estimée : [à ajuster selon projet]

Conditions suspensives

Notre offre est conditionnée à l'obtention d'un financement à hauteur de [XXX 000 €] et à l'absence de vices majeurs dans les diagnostics ou la copropriété.

Nous vous remercions par avance pour l'étude attentive de notre offre et restons disponibles pour toute précision ou complément.

Dans l'attente de votre retour favorable,

Bien cordialement,

Signature de l'acquéreur [Prénom NOM]

Quelques conseils :

- Rester factuel, courtois et clair.
- Toujours joindre une attestation de financement (si possible).
- Appuies-toi sur des données concrètes (ventes comparables, défauts objectifs)
- Une offre bien rédigée peut vraiment faire pencher la balance.

Bonus #3



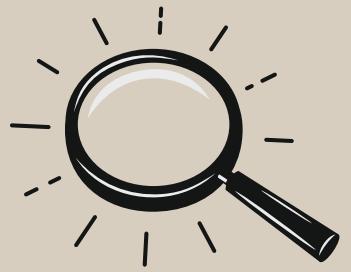
Grille de Lecture d'Annonce Immobilière (1/2)

POUR COMPRENDRE CE QUE L'ANNONCE DIT... ET SURTOUT CE QU'ELLE NE DIT PAS.

🎯 1. Décoder le vocabulaire utilisé

Terme utilisé	Traduction / Ce que ça peut cacher
"Beaucoup de potentiel"	Travaux à prévoir, voire gros rafraîchissement
"À rafraîchir"	Tout est à refaire sauf la structure
"Charme de l'ancien"	Isolation / fenêtres / électricité souvent à revoir
"Quartier vivant"	Bruyant, ou mal fréquenté selon les cas
"Idéal investisseur"	Bien peu attractif pour une résidence principale
"Petite copropriété"	Parfois sans syndic... donc sans entretien
"Vue dégagée"	Vue sur parking ou terrain vague à vérifier
"Proche commodités"	Oui, mais lesquelles ? écoles, commerces, nuisances...
"Agencement optimisé"	Pièces très petites ou biseautées
"Aucun travaux à prévoir"	Vérifiez les diagnostics, souvent trop optimistes
"Rare sur le secteur"	Peut être vrai... ou un argument de vente classique

Bonus #3



Grille de Lecture d'Annonce Immobilière (2/2)

POUR COMPRENDRE CE QUE L'ANNONCE DIT... ET SURTOUT CE QU'ELLE NE DIT PAS.

🎯 2. Ce qui doit toujours éveiller ta vigilance

- Surface annoncée : Loi Carrez ou "au sol" ? (important pour les combles ou mezzanines)
- Étage / ascenseur : Un 4e sans ascenseur ? Mentionné ?
- Charges : Montant ? Ce qu'elles incluent ? (chauffage, eau...)
- Copropriété : Nombre de lots ? Syndic professionnel ou bénévole ? Travaux votés ?
- DPE (Diagnostic de performance énergétique) : Classe énergétique + montant estimé des consommations
- Photos :
 - Manque-t-il des pièces (pas de cuisine ? pas de salle de bain ?)
 - Angles trompeurs ? Zoom sur les détails pour masquer le reste ?
 - Extérieur non photographié ? = probablement en mauvais état

🎯 3. Questions à se poser en lisant une annonce

- Ce bien correspond-il à mes critères essentiels, ou seulement à mes souhaits ?
- Pourquoi ce bien est-il en vente ? Depuis combien de temps ?
- Est-il bien positionné niveau prix pour le secteur ?
- L'annonce met-elle l'accent sur des détails secondaires (déco, mobilier...) plutôt que sur l'essentiel ?
- Le texte semble-t-il trop vague ou trop élogieux sans donner d'infos concrètes ?

💡 Astuce pro :

- Copies le texte de l'annonce dans un document, surligne :
- En vert 🟢 : les éléments concrets et intéressants
- En orange 🔴 : les éléments à vérifier
- En rouge 🟥 : les signaux d'alerte ou les flous

Bonus #4

Glossaire Immo

**LES MOTS COMPLIQUÉS,
TRADUITS SIMPLEMENT
ET SANS JARGON INUTILE (1/2)**



Acte authentique

Document signé chez le notaire qui officialise la vente. C'est le moment où vous devenez réellement propriétaire.

Avant-contrat (compromis ou promesse de vente)

Premier accord signé entre acheteur et vendeur. Il fixe les conditions de la vente (prix, délai, clauses...).

Attention, il est juridiquement engageant (sauf délai de rétractation).

Délai de rétractation

Période de 10 jours après la signature du compromis pendant laquelle l'acheteur peut changer d'avis sans justification.

Clause suspensive

Condition qui peut annuler la vente si elle n'est pas remplie.

Ex : "Obtention d'un prêt bancaire". Si la banque refuse, la vente est annulée sans frais.

Frais de notaire

Frais obligatoires payés à l'État + rémunération du notaire.

Environ 7 à 8 % du prix d'achat dans l'ancien.

DPE (Diagnostic de performance énergétique)

Document obligatoire qui évalue la consommation d'énergie du logement (classé de A à G).

Une mauvaise note peut impliquer des travaux à prévoir ou des coûts de chauffage élevés.

Carrez (loi Carrez)

Mesure précise de la surface habitable privative. Elle exclut les surfaces sous 1,80 m de hauteur, les balcons, les caves, etc.

Charges de copropriété

Sommes payées régulièrement pour entretenir les parties communes (ascenseur, eau, ménage, etc.).

Vérifie toujours ce qu'elles incluent et s'il y a des travaux votés.

Bonus #4

Glossaire Immo

**LES MOTS COMPLIQUÉS,
TRADUITS SIMPLEMENT
ET SANS JARGON INUTILE (2/2)**



PV d'AG (Procès-verbal d'Assemblée Générale)

Compte-rendu des réunions de copropriété. On y trouve les travaux prévus, les conflits, les dépenses... à lire attentivement avant d'acheter un appartement.

Servitude

Droit accordé à un tiers sur votre bien (ex : droit de passage d'un voisin).

💡 À vérifier pour éviter les mauvaises surprises.

Offre d'achat

Proposition écrite faite par l'acheteur. Si le vendeur l'accepte sans modifier le prix, elle a valeur d'engagement.

Taux d'endettement

Pourcentage de vos revenus mensuels consacrés au remboursement de crédits.

Les banques acceptent en général un taux max de 35 %.

Apport personnel

Somme que vous injectez dans l'achat sans emprunter.

Plus votre apport est élevé, meilleures sont vos conditions de prêt.

Bornage / limite de propriété

Délimitation exacte d'un terrain. Très important pour une maison ou un terrain constructible.

PLU (Plan local d'urbanisme)

Document qui détermine ce qu'on peut ou ne peut pas faire sur une parcelle : extension, construction, changement d'usage...

Conseil :

Si un terme te semble flou, notes-le et demande une explication au notaire, au professionnel ou à... moi ! 😊

Un achat immobilier n'est pas censé être une épreuve de vocabulaire.

Merci et à bientôt !

Félicitations d'avoir parcouru ce guide !
Tu connais maintenant la méthode pour un
achat immobilier réussi.
Alors, n'attends plus et passe à l'action !

EMMA