ÉDITION DU 26 OCTOBRE 2026

Le guide de l’acheteur immobilier

Toutes les étapes pour devenir propriétaire

Définir son projet, maîtriser son budget et vérifier chaque engagement jusqu’à la remise des clés.



Un projet clair. Des décisions éclairées.

Huit étapes expliquées, des points de contrôle et quatre fiches à imprimer pour passer de l’envie d’acheter à un projet concret.

Une publication de la rédaction Lesiteimmo.
Guide pratique destiné principalement à l’achat d’un logement en France. Les situations particulières et les opérations en outre-mer demandent des vérifications adaptées.

Illustrations de ce guide générées par intelligence artificielle.

VOTRE PARCOURS

Comment utiliser ce guide ?

Commencez par le besoin et le budget, puis avancez au rythme de votre projet. Les fiches pratiques servent de support de discussion avec les professionnels et de mémoire après les visites.

03 Définir son projet
04 Calculer le budget global
05 Préparer le financement
06 Organiser sa recherche
07 Visiter et vérifier
08 Négocier et formuler une offre
09 Lire le compromis ou la promesse
10 Préparer la vente et les clés
11 Choisir entre le neuf et l’ancien
12 Comprendre diagnostics et travaux
13 Examiner la copropriété
14 Fiche budget à compléter
15 Fiche de visite à imprimer
16 Grille de comparaison de trois biens
17 Calendrier personnel du projet
18 Contrôle final de l’acheteur
19 Les questions fréquentes
20 Sources et ressources utiles

Les trois repères du parcours

Un projet formulé en une phrase, trois niveaux de budget et une seconde visite lorsque le logement mérite d’être approfondi. Ces repères guident la décision, sans remplacer les vérifications techniques et juridiques.

ÉTAPE 01 / 08

Pourquoi souhaitez-vous acheter ?

Le bon projet ne naît pas d’une capacité d’emprunt. Il naît d’un changement attendu dans la vie quotidienne. Vous recherchez peut-être davantage de stabilité, une chambre supplémentaire, un jardin, moins de trajet ou un logement adapté à une nouvelle étape familiale.

Formulez votre objectif en une phrase précise. Indiquez la raison de l’achat, la durée probable d’occupation, les besoins indispensables et la contrainte principale. Cette phrase devient votre filtre lorsque les annonces séduisantes commencent à brouiller les priorités.

Comment préparer un achat à deux ?

Exprimez les attentes de chacun avant les visites. Comparez les secteurs acceptables, le besoin de calme et les contraintes de déplacement. En présence d’apports différents, demandez au notaire comment les droits de propriété et le financement traduisent l’accord entre les acquéreurs.

Votre objectif

Définir le changement concret que le futur logement doit apporter.

Votre prochaine action

Séparer les besoins indispensables, les préférences et les critères rédhibitoires.

Le piège classique. Acheter seulement pour ne plus payer de loyer. La propriété construit un patrimoine, mais elle ajoute aussi des frais, des travaux, des taxes et une mobilité plus faible.

Quelles questions garder en tête ?

Quel changement est indispensable ? Quelle contrainte restera acceptable dans quelques années ? En cas d’achat à deux, les priorités sont-elles partagées ?

ÉTAPE 02 / 08

Quel budget pouvez-vous consacrer à l’achat ?

Le prix affiché ne représente qu’une partie du projet. Le calcul doit intégrer les frais d’acquisition, la garantie du prêt, l’assurance emprunteur, les travaux, le déménagement et les premières dépenses d’installation. Le futur coût mensuel comprend aussi la taxe foncière, les charges, l’énergie, l’entretien et parfois des déplacements plus coûteux.

La banque fixe une limite de financement. Vous devez fixer une limite de confort. Elle protège le reste à vivre, les projets familiaux et l’épargne de sécurité.

Quelles dépenses faut-il anticiper ?

Demandez une estimation individualisée des frais au notaire et une simulation complète à la banque. Pour les travaux, distinguez les interventions indispensables des améliorations que vous pouvez reporter. Faites préciser ce qui relève des parties privatives et ce qui dépend d’une décision collective.

Votre objectif

Connaître le coût de l’acquisition et le coût mensuel du logement après l’installation.

Votre prochaine action

Calculer trois montants distincts : le budget idéal, le budget acceptable et le plafond à ne jamais dépasser.

Le piège classique. Utiliser tout l’apport disponible. Une épargne résiduelle évite qu’une chaudière, un appel de fonds ou une réparation urgente ne déséquilibre le ménage.

Quelles questions garder en tête ?

Quels frais sont confirmés ? Quels devis manquent encore ? Quelle réserve reste disponible si un équipement tombe en panne après l’installation ?

ÉTAPE 03 / 08

Comment préparer un financement solide ?

Une étude financière réalisée tôt évite de visiter des biens hors budget et renforce la crédibilité de l’acheteur. La banque examine les revenus, mais aussi leur stabilité, le fonctionnement des comptes, l’épargne, les crédits existants et le reste à vivre.

La comparaison ne s’arrête pas au taux nominal. Le TAEG, l’assurance, la garantie, les frais de dossier, la modularité des échéances et les conditions de remboursement anticipé influencent le coût et la souplesse du prêt.

Quels repères retenir pour le crédit ?

Le cadre HCSF prévoit en principe un taux d’effort maximal de **35 %**, assurance comprise, et une durée maximale de **25 ans**, avec des aménagements encadrés. Ces limites ne garantissent pas un prêt. Comparez aussi le coût total, les garanties et l’échéancier. [1, 2]

Votre objectif

Obtenir un financement compatible avec le projet sans sacrifier l’équilibre financier.

Votre prochaine action

Préparer les justificatifs, assainir les comptes et comparer plusieurs propositions sur leur coût total.

Le piège classique. Construire le projet autour d’une aide encore incertaine. Les conditions des prêts aidés et des dispositifs locaux évoluent. Vérifiez toujours leur validité au moment du dossier.

L’offre de crédit comporte un délai de réflexion de 10 jours calendaires ; l’acceptation devient possible à partir du 11e jour suivant sa réception. Un accord de principe ne vaut pas offre ferme. [2, 6]

Quelles questions garder en tête ?

Le coût total comprend-il les frais obligatoires ? Comment évoluent les remboursements si plusieurs prêts se cumulent ? Quelles garanties et exclusions comporte l’assurance ?

ÉTAPE 04 / 08

Comment trouver le bon logement ?

Une recherche efficace commence par une zone compatible avec le quotidien. Le temps de trajet, les écoles, les commerces, les transports, les nuisances et les projets urbains comptent autant que la surface. Visitez le quartier à plusieurs heures. Une rue calme le dimanche peut devenir un axe très fréquenté le lundi matin.

Le prix moyen au mètre carré donne une orientation, pas une estimation définitive. L’étage, la lumière, l’état du bâtiment, le terrain, les annexes et les travaux créent des écarts importants entre deux logements proches.

Que demander avant de se déplacer ?

Confirmez la disponibilité, la localisation, l’étage, les annexes et les critères indispensables. Un plan, le DPE et les premières informations sur les charges permettent de préparer des questions ciblées. Une donnée absente mérite une demande de précision, sans conclusion précipitée.

Votre objectif

Construire une sélection cohérente plutôt qu’accumuler les annonces enregistrées.

Votre prochaine action

Utiliser la même fiche pour chaque bien avec le prix, les charges, le quartier, les travaux et les défauts durables.

Le piège classique. Élargir la zone à mesure que la recherche avance sans recalculer les transports, l’énergie et la revente future.

Quelles questions garder en tête ?

Le secteur répond-il à vos usages réels ? Les photos permettent-elles de comprendre la distribution ? Quelles réponses faut-il obtenir avant de programmer la visite ?

ÉTAPE 05 / 08

Que faut-il vérifier pendant les visites ?

Une décoration soignée attire naturellement l'attention. Elle ne renseigne ni sur l'humidité, ni sur l'électricité, ni sur la toiture. Observez les murs, les plafonds, les fenêtres, la ventilation, le chauffage et les odeurs. Dans une maison, contrôlez aussi le terrain, l'assainissement et les limites de propriété. Dans un appartement, regardez les parties communes avant même d'entrer dans le logement.

Les diagnostics apportent des informations réglementaires. Ils ne remplacent pas l'avis d'un professionnel lorsque des fissures, des infiltrations ou des travaux importants apparaissent. Une seconde visite, réalisée à une autre heure et si nécessaire avec un artisan, transforme souvent une impression en décision argumentée.

Comment préparer une seconde visite ?

Revenez à un autre horaire pour observer la lumière et le bruit. Reprenez chaque question restée ouverte et faites chiffrer les travaux importants par un professionnel. Mesurez les passages et les pièces utiles, avec l'accord de l'occupant. La visite décrit un état apparent, sans constituer une expertise.

Votre objectif

Identifier les défauts réparables, les contraintes permanentes et les dépenses probables.

Votre prochaine action

Photographier avec accord, prendre des mesures et demander les diagnostics ainsi que les factures utiles.

Le piège classique. Examiner uniquement l'appartement. Les procès-verbaux, les impayés et les travaux de copropriété peuvent modifier radicalement le coût réel.

Quelles questions garder en tête ?

Les traces observées ont-elles une explication documentée ? Les travaux demandent-ils une autorisation ? Quels équipements et annexes sont réellement compris dans la vente ?

ÉTAPE 06 / 08

Comment négocier et formuler une offre ?

Le prix de l'annonce représente la demande du vendeur. La valeur du logement dépend des ventes comparables, de son état, de sa performance énergétique et de ses caractéristiques difficiles à modifier. Une peinture se refait. Une mauvaise exposition ou une nuisance sonore demeure.

Fixez votre prix maximal avant la négociation. Une proposition inférieure gagne en crédibilité lorsqu'elle s'appuie sur les travaux, les charges, le DPE ou les références locales. La solidité du financement peut aussi rassurer le vendeur.

Comment formaliser la proposition ?

L'offre doit identifier le bien, le prix proposé, sa durée de validité et le financement envisagé. Faites vérifier les réserves et conditions importantes avant l'envoi. Une offre écrite a une portée juridique : sa rédaction mérite autant d'attention que le montant proposé. [3]

Votre objectif

Proposer un prix cohérent avec la valeur du bien et votre budget global.

Votre prochaine action

Rédiger une offre précise avec le bien concerné, le montant, la durée de validité et les réserves nécessaires.

Le piège classique. Augmenter l'offre sous l'effet de la concurrence sans réexaminer le coût des travaux et le plafond financier.

Quelles questions garder en tête ?

Quelles références justifient le montant ? Quel plafond préserve l'équilibre du projet ? Les conditions écrites correspondent-elles à la proposition que vous souhaitez faire ?

ÉTAPE 07 / 08

Comment sécuriser l’avant-contrat ?

Le compromis ou la promesse organise la vente. Le document identifie le logement, les parcelles, les annexes, le prix, les délais, le financement et les conditions suspensives. Une réparation promise ou un équipement laissé sur place doit apparaître dans l’écrit.

La condition suspensive de prêt mérite une attention particulière. Son montant, sa durée et le délai prévu doivent correspondre au financement réellement recherché. L’acheteur doit ensuite déposer ses demandes dans les temps et conserver les preuves de ses démarches.

Quand commence le délai de rétractation ?

L’acquéreur non professionnel d’un logement à usage d’habitation dispose de **10 jours** pour se rétracter. Le départ dépend de la notification ou de la remise régulière de l’acte ; certains documents de copropriété peuvent en reporter le départ. Demandez au notaire de confirmer l’échéance et la procédure. [4, 5]

Votre objectif

Comprendre chaque engagement et conserver une protection adaptée au dossier.

Votre prochaine action

Faire relire les clauses, contrôler les annexes et solliciter le notaire avant la signature lorsque nécessaire.

Le piège classique. Compter uniquement sur le délai de rétractation. Cette protection ne justifie jamais une signature précipitée sur un dossier incomplet.

Quelles questions garder en tête ?

Les lots et annexes sont-ils bien identifiés ? Quel document manque ? Qui confirme les dates, les conditions suspensives et les modalités de rétractation ?

ÉTAPE 08 / 08

Que contrôler avant de recevoir les clés ?

Une dernière visite peu avant l'acte authentique permet de vérifier l'état du logement, les équipements, les annexes et les éléments compris dans la vente. Relevez les compteurs et contrôlez la présence des clés, badges et télécommandes.

Après la signature, conservez l'acte, les diagnostics, les plans, les factures et les autorisations. Organisez les premières interventions en donnant la priorité à la sécurité, à la structure et aux causes d'humidité avant la décoration.

Comment organiser le passage à la propriété ?

Convenez avec l'assureur de la date de prise d'effet adaptée au transfert des risques et à l'occupation. L'assurance est obligatoire pour le copropriétaire au moins en responsabilité civile ; elle reste fortement recommandée pour une maison occupée par son propriétaire. Vérifiez aussi les démarches d'eau, d'énergie et d'accès au logement.

Votre objectif

Recevoir un logement conforme à l'accord et organiser l'installation sans urgence inutile.

Votre prochaine action

Préparer une liste de contrôle, assurer le bien et signaler toute différence importante au notaire avant de signer.

Le piège classique. Considérer que tout est terminé après l'accord de prêt. La visite finale et la lecture de l'acte restent indispensables.

Quelles questions garder en tête ?

Le logement correspond-il à l'accord ? Les éléments prévus restent-ils sur place ? Une différence importante doit-elle être signalée au notaire avant la signature ?

APPROFONDIR

Faut-il acheter dans le neuf ou dans l’ancien ?

Le choix se joue sur le budget global, l’emplacement, le confort et le calendrier. Comparez des logements qui répondent aux mêmes usages : une différence de prix peut simplement traduire une différence de secteur ou de surface.

À examiner	Dans le neuf	Dans l’ancien
Coût à l’entrée	Prix, frais, équipements non inclus et options.	Prix, frais et travaux nécessaires.
Ce que vous observez	Plans et notice en VEFA ; visite si le bien est achevé.	Logement existant, environnement et état apparent.
Calendrier	Livraison et éventuels reports à anticiper.	Disponibilité du bien et durée des travaux.
Confort	Prestations, orientation, protections solaires et ventilation.	Performance actuelle et améliorations réalisables.
Après l’achat	Contrôle à la livraison et entretien des équipements.	Entretien du logement et travaux de l’immeuble.

Que changent les frais d’acquisition ?

Les opérations éligibles dans le neuf bénéficient généralement de frais réduits, souvent de l’ordre de **2 à 3 %**. Dans l’ancien, les frais sont plus élevés et varient avec l’opération et la fiscalité applicable. Un logement récent revendu par un particulier n’ouvre pas automatiquement droit au régime du neuf. Faites établir une estimation par le notaire. [7]

Le bon arbitrage

Dans l’ancien, faites chiffrer la rénovation. Dans le neuf, vérifiez les prestations incluses et prévoyez le coût de l’attente. À la livraison en VEFA, contrôlez la conformité et notez précisément les réserves. [8]

APPROFONDIR

Que disent les diagnostics et les devis ?

Le dossier de diagnostic technique renseigne sur certains aspects du logement. La liste dépend notamment de l'âge du bâtiment, de ses installations et de sa localisation. Vérifiez avec le professionnel chargé de la vente les documents applicables et leur validité. [9]

Comment lire le DPE ?

Le diagnostic de performance énergétique constitue un repère sur les consommations conventionnelles et les émissions. Il ne garantit pas une facture réelle : vos usages, le nombre d'occupants et les conditions climatiques influencent les dépenses. Examinez également les caractéristiques du logement et les recommandations.

À quoi sert l'audit énergétique ?

En France métropolitaine, l'audit à la vente concerne notamment les maisons individuelles et immeubles d'habitation en monopropriété classés **E, F ou G**. Il propose des scénarios d'amélioration. Cette obligation ne s'applique pas de la même manière à la vente d'un appartement en copropriété ; l'outre-mer suit un calendrier distinct. [10]

Quand demander un avis technique ?

Une fissure, une odeur persistante, des traces d'eau ou un affaissement appellent une analyse adaptée. Un artisan chiffre une intervention dans son domaine ; un spécialiste de la structure peut être nécessaire pour apprécier certains désordres. La présence d'un diagnostic ne dispense pas de ces investigations.

Faire préciser le périmètre du devis

Demandez ce que le prix comprend : préparation, dépose, évacuation, matériaux, main-d'œuvre et finitions. Vérifiez les délais, les assurances utiles et les autorisations nécessaires. Les estimations d'un audit ne remplacent pas un devis d'entreprise.

Avant de négocier, distinguez les travaux indispensables, les améliorations de confort et la décoration. Le prix du logement peut déjà tenir compte de son état : le coût des travaux ne se déduit pas automatiquement du prix affiché.

APPROFONDIR

Que faut-il comprendre de la copropriété ?

Acheter un appartement signifie aussi participer à la vie et aux dépenses d’un immeuble. Un logement rénové peut appartenir à un bâtiment qui nécessite des interventions importantes. L’analyse doit donc porter sur le lot et sur les parties communes.

Quels documents méritent une lecture attentive ?

Consultez le règlement de copropriété et l’état descriptif de division, les procès-verbaux des assemblées générales des trois dernières années et les informations financières transmises. Selon la situation de l’immeuble, demandez également les éléments relatifs à l’entretien et à la programmation des travaux. [5]

Que chercher dans les assemblées générales ?

Repérez les sujets récurrents : infiltrations, toiture, façades, chauffage ou ascenseur. Distinguez les discussions, les devis demandés et les décisions votées. Un projet non voté peut malgré tout représenter un enjeu futur ; interrogez le professionnel sur son état d’avancement.

Comment lire les charges et les travaux ?

Demandez ce que les charges comprennent et sur quelle période les montants portent. Chauffage collectif, gardiennage ou espaces verts modifient les dépenses. Identifiez les appels de fonds exceptionnels et les informations disponibles sur les impayés.

Qui paie quoi au moment de la vente ?

Faites distinguer les règles qui s’appliquent au syndic des arrangements entre vendeur et acheteur. Demandez au notaire de préciser la répartition prévue et sa traduction dans l’acte. Ne supposez pas que tout travail évoqué avant l’achat reste à la charge du vendeur.

Si vous prévoyez de modifier le logement, vérifiez les règles et autorisations avant d’intégrer les travaux au projet, notamment lorsqu’ils touchent la structure, les parties communes ou l’aspect extérieur.

FICHE PRATIQUE 01

Quel est votre budget complet ?

À imprimer et à compléter avec la banque, le notaire et les entreprises.

Dépenses du projet	Montant prévu	Confirmé par
Prix d’acquisition	..... €	.....
Frais d’acquisition	..... €	.....
Garantie, dossier et courtage éventuel	..... €	.....
Travaux et interventions prioritaires	..... €	.....
Équipements et déménagement	..... €	.....
Coûts d’attente ou de chevauchement	..... €	.....
Réserve pour imprévus du projet	..... €	.....
TOTAL DU PROJET	..... €	.....

Ressources affectées au projet	Montant
Apport mobilisé (hors épargne conservée)	..... €
Prêt principal envisagé	..... €
Prêts complémentaires confirmés	..... €
Autres ressources confirmées	..... €

Épargne conservée après l’achat : ..... €
Mensualité totale, assurance comprise : ..... €
Charges, impôts et entretien mensualisés : ..... €

Contrôle : les ressources affectées doivent couvrir le coût du projet. Évitez de compter deux fois l’assurance du crédit : sa cotisation peut déjà entrer dans la mensualité.

FICHE PRATIQUE 02

Que retenez-vous de cette visite ?

Une fiche par logement. Les observations ne remplacent pas une expertise technique.

Adresse / référence : .....
Date, heure et météo : .....
Interlocuteur et contact : .....

À observer	Constat / question à approfondir
Quartier, trajets et bruit	....
Volumes, circulation et lumière	....
Murs, plafonds et humidité apparente	....
Fenêtres, ventilation et chauffage	....
Annexes, terrain ou parties communes	....
Charges, taxe foncière et travaux	....
Documents reçus ou manquants	....

Quelle suite donner ?

Atout principal : .....
Contrainte principale : .....
Vérification avant décision : .....
Seconde visite / avis professionnel : .....

Demandez l'accord de l'occupant avant de photographier ou de filmer. Notez les réponses en distinguant ce qui est observé de ce qui reste à justifier.

FICHE PRATIQUE 03

Comment départager trois logements ?

Renseignez les faits puis les points d'incertitude. Évitez les notes qui masquent un critère éliminatoire.

Critère	Bien A	Bien B	Bien C
Référence / secteur	.....	.....	.....
Prix affiché	.....	.....	.....
Budget global estimé	.....	.....	.....
Charges mensuelles	.....	.....	.....
Travaux à chiffrer	.....	.....	.....
Trajet quotidien	.....	.....	.....
Surface / distribution	.....	.....	.....
Lumière / bruit	.....	.....	.....
Accessibilité / annexes	.....	.....	.....
Critère indispensable	.....	.....	.....
Contrainte durable	.....	.....	.....
Document manquant	.....	.....	.....
Prix plafond personnel	.....	.....	.....

Avant de choisir

Un prix attractif ne compense pas forcément une contrainte permanente. Identifiez ce que vous acceptez réellement et ce qui mérite une confirmation avant une offre.

Bien à approfondir : .....
Pourquoi : .....

FICHE PRATIQUE 04

Quel calendrier suivre jusqu’aux clés ?

Les dates dépendent du dossier. Confirmez chaque échéance avec les interlocuteurs concernés.

Étape / action	Date prévue	Responsable / preuve
Définition du projet et du plafond	.....	.....
Première étude du financement	.....	.....
Visite et retour sur le quartier	.....	.....
Seconde visite et devis utiles	.....	.....
Relecture de l’offre avant envoi	.....	.....
Projet d’avant-contrat et annexes	.....	.....
Notification / rétractation à confirmer	.....	.....
Dépôt des demandes de prêt	.....	.....
Échéance de la condition de prêt	.....	.....
Réception et acceptation de l’offre	.....	.....
Assurance et appel de fonds	.....	.....
Dernière visite et acte authentique	.....	.....
Compteurs, clés et installation	.....	.....

Un délai devient difficile à tenir ?

Prévenez le notaire, le prêteur et les autres interlocuteurs concernés avant l’échéance. Une prolongation doit se traiter dans le cadre du contrat ; elle ne se présume pas.

VOTRE TABLEAU DE BORD

Tous les points importants sont-ils vérifiés ?

- [ ] Mon objectif d'achat tient en une phrase et mes critères essentiels sont clairs.
- [ ] Je connais le coût global, mon prix plafond et ma mensualité confortable.
- [ ] Je conserve une épargne disponible après l'achat.
- [ ] Les aides et les ressources intégrées au financement sont confirmées.
- [ ] Je teste les trajets et l'environnement du logement.
- [ ] Je consulte les diagnostics et les documents adaptés au bien.
- [ ] Les travaux importants font l'objet d'un avis et d'un chiffrage adaptés.
- [ ] Je comprends les charges et les projets de la copropriété, le cas échéant.
- [ ] L'offre et l'avant-contrat traduisent les conditions déterminantes de mon achat.
- [ ] La condition de prêt correspond au financement recherché et je conserve mes justificatifs.
- [ ] Je connais les échéances et les modalités de notification applicables.
- [ ] Je prévois la dernière visite, l'assurance et les formalités de remise des clés.

Une case reste ouverte ?

Identifiez le document, la réponse ou le professionnel nécessaire. Le dossier peut avancer lorsque les incertitudes sont comprises et traitées, sans signature précipitée.

LES RÉPONSES UTILES

Quelles questions reviennent le plus souvent ?

Faut-il acheter dès que la banque accepte de financer ?

L’accord bancaire ne remplace pas l’analyse du projet. Vérifiez que la mensualité laisse une place aux dépenses du foyer, à l’entretien du logement et à une épargne de sécurité.

Une seule visite suffit-elle ?

Une seconde visite reste souvent utile pour approfondir les observations, découvrir un autre horaire et demander un avis sur les travaux. Elle n’est pas une garantie d’absence de défaut.

Peut-on négocier tous les logements de la même manière ?

La marge dépend du prix demandé, des caractéristiques et des références de marché. Aucun pourcentage de réduction ne s’applique à tous les biens. Argumentez avec des éléments vérifiables.

Que faire si le financement devient incertain ?

Prévenez rapidement les interlocuteurs et respectez les démarches et délais de la condition suspensive. Un refus doit s’analyser au regard de la clause et des demandes réellement déposées. [6]

Quand accepter l’offre de prêt ?

Le délai de réflexion est de 10 jours calendaires. L’acceptation devient possible à partir du 11e jour suivant la réception. Ce délai se distingue du délai de rétractation de l’achat. [2]

L’assurance habitation est-elle toujours obligatoire ?

Le copropriétaire doit au moins être assuré en responsabilité civile. Pour une maison occupée par son propriétaire, l’assurance n’est en principe pas légalement obligatoire, mais elle est fortement recommandée. Le financement peut aussi comporter des exigences contractuelles. [11]

POUR ALLER PLUS LOIN

Où vérifier les informations du guide ?

Sources officielles et professionnelles consultées le 26 octobre 2026. Les liens sont cliquables.

[1] HCSF - Conditions d'octroi des crédits immobiliers

[2] Service Public - Obtenir un crédit immobilier

[3] Service Public - Offre d'achat immobilier

[4] Service Public - Promesse et compromis de vente

[5] Service Public - Vente d'un logement en copropriété

[6] Service Public - Condition suspensive d'obtention du prêt

[7] Notaires de France - Frais d'acquisition réduits

[8] Service Public - Livraison d'un logement en VEFA

[9] Service Public - Diagnostics à fournir lors d'une vente

[10] Service Public - Audit énergétique à la vente

[11] Service Public - Assurance du propriétaire

Les repères réglementaires et financiers peuvent évoluer. Vérifiez leur application à votre opération et faites préciser les clauses par les professionnels concernés. Ce guide accompagne la préparation ; il ne constitue pas une expertise du bien ni une consultation individualisée.

Prêt à transformer votre envie en projet concret ?

Commencez par exprimer ce que le futur logement doit changer dans votre quotidien. Retrouvez les annonces sur lesiteimmo.com et les guides sur news.lesiteimmo.com.