

# 7 ÉTAPES

POUR INVESTIR DANS SON PREMIER BIEN IMMOBILIER EN 2024

TONY JAZZ



L'eBook "**7 Étapes pour Investir dans son Premier Bien Immobilier en 2024**" offre un guide complet pour les primo-accédants. Il couvre l'évaluation de la capacité financière, l'optimisation des visites immobilières, l'importance d'être attentif et réactif, la maîtrise de la négociation du prix, la formulation d'une offre d'achat, la signature du compromis de vente, l'obtention du crédit immobilier, la préparation de l'acte de vente, la signature de l'acte de vente et la protection du logement avec une assurance adaptée.

Chaque étape est détaillée avec des conseils pratiques pour guider efficacement les acheteurs dans leur premier investissement immobilier.

# SOMMAIRE



## Étape 2 : Optimisez vos visites immobilières

Résumé : Effectuez de multiples visites pour mieux comprendre le marché, et préparez-vous aux questions des agents immobiliers en ayant une bonne préparation financière.

## Étape 4 : Maîtrisez l'art de la négociation du prix

Résumé : Engagez-vous dans les négociations avec une stratégie solide, en utilisant des techniques de négociation réfléchies et en restant flexible et patient.

## Étape 6 : Signature du compromis de vente

Résumé : Formalisez votre engagement par la signature d'un compromis de vente, en prenant soin de lire attentivement le document et de vérifier les conditions suspensives.

## Étape 1 : Évaluer votre capacité financière avec précision

Résumé : Déterminez votre budget en analysant votre capacité d'emprunt, en tenant compte des frais annexes comme la taxe foncière et en préparant des finances saines pour obtenir un prêt favorable.

## Étape 3 : Soyez attentif et réactif lors de vos visites

Résumé : Portez une attention particulière aux détails du bien et soyez prêt à agir rapidement avec une liste de critères clairs et une documentation bien organisée.

## Étape 5 : Formulez une offre d'achat efficace

Résumé : Présentez une offre d'achat formelle et bien documentée, incluant les conditions de vente et la durée de validité de l'offre.

## Étape 7 : Obtenez votre crédit immobilier et préparez l'acte de vente

Résumé : Finalisez le financement de votre achat, préparez l'acte de vente avec l'aide d'un notaire et souscrivez une assurance habitation pour protéger votre nouveau logement.

# TONY JAZZ

Investis dans ta liberté avec moi !



## GUIDES GRATUITS

### 7 ÉTAPES POUR TON PREMIER INVESTISSEMENT IMMOBILIER



### INTRODUCTION À L'INVESTISSEMENT PENDANT LA CRISE



### 50 NUANCES VERS L'ABONDANCE



### 99 HABITUDES DE CEUX QUI DEVIENNENT RICHES



### QUEL EST TON PROFIL FINANCIER



### 10 ERREURS À ÉVITER POUR NE PAS ÊTRE À DÉCOUVERT



### MIEUX GÉRER SON BUDGET

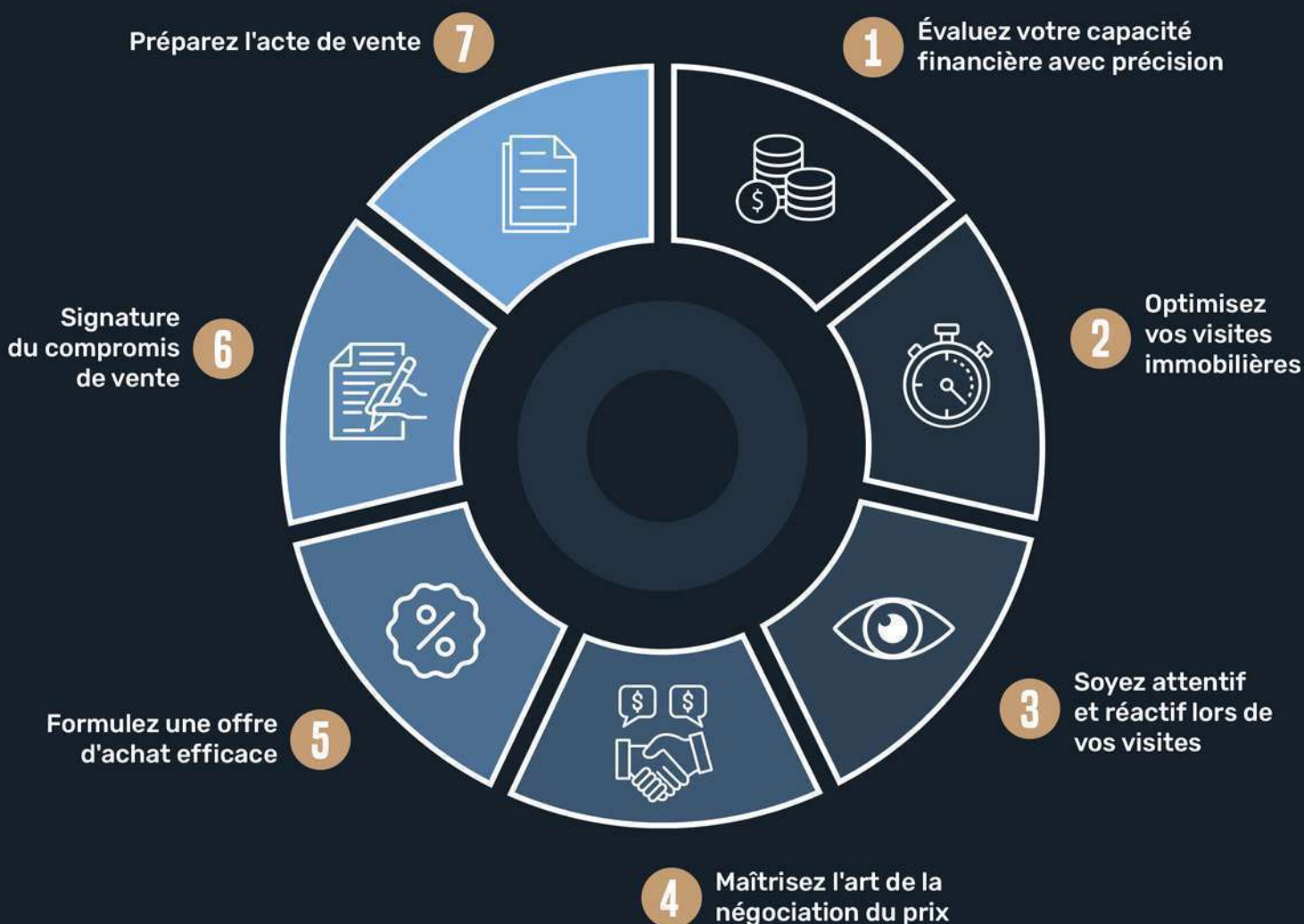


### MÉTHODE MONEY BOOST CONDENSÉE



# 7 ÉTAPES

POUR INVESTIR DANS SON PREMIER BIEN IMMOBILIER EN 2024



# TONY JAZZ

**Tony Jazz** est un entrepreneur, conférencier TEDx et investisseur. Il a notamment composé deux musiques pour les campagnes présidentielles de Barack Obama. Il a été conseillé pour l'ancien Premier Ministre et maire de Bordeaux, Alain Juppé. Il est spécialisé dans le marketing de crise auprès des entreprises et politiciens.

Tony Jazz se consacre à la formation des particuliers dans le domaine de l'investissement, les guidant vers la liberté financière. Il emploie une approche pédagogique et accessible, rendant les concepts d'investissement compréhensibles pour tous.

Ses autres activités : propriétaire de bar, propriétaire de chevaux de saut d'obstacle, location saisonnière immo, location de voiture, vente de textile, agence web media.



**Inscrivez-vous à ma newsletter pour recevoir encore plus de livres gratuits**

**> S'INSCRIRE**



**Rejoignez-moi sur les réseaux**



@tonyjazz



@TonyJazz



Tony Jazz



@tonyjazz



Tony Jazz



@Tonyjazztweet



## — Ah, l'investissement immobilier !

Tout un monde de possibilités s'ouvre devant vous, mais par où commencer ? Tout comme vous ne gravirez pas une montagne sans carte ni boussole, investir dans l'immobilier nécessite une préparation minutieuse. Vous tenez entre vos mains un guide pour vous aider à éviter les pièges et à franchir chaque étape avec confiance. Bonne lecture !

Si vous n'avez jamais investi dans l'immobilier, il vous permettra d'investir sans peur de rater une étape importante.

Si vous êtes déjà familier de l'investissement immobilier, vous enrichirez votre boîte à outils de précieux conseils.

# ÉTAPE 1 :

ÉVALUEZ VOTRE CAPACITÉ  
FINANCIÈRE AVEC PRÉCISION



## Comprendre le fondement de votre projet immobilier : votre budget



La première étape cruciale sur le chemin de l'acquisition immobilière consiste à évaluer rigoureusement votre situation financière. Cette démarche n'est pas seulement une question de chiffres, mais une fondation solide pour vos projets futurs.

### Analyse de votre capacité d'emprunt

- Utilisez un simulateur de prêt : Un outil indispensable pour déterminer avec précision votre capacité d'emprunt. Cela vous offre une vision claire du budget que vous pouvez allouer à votre investissement.
- Comparez avec votre loyer actuel : Une méthode simple pour commencer est de considérer le montant de votre loyer mensuel actuel. Par exemple, si vous payez actuellement 700€ de loyer, cela indique que vous êtes capable de gérer une mensualité de prêt d'au moins cette somme.
- Sur le prix final de votre achat, ajouté environ 10% par sécurité qui sont les frais de notaire et frais annexes (copropriété, remboursement de taxe foncière...)

# BONUS

## Les frais annexes de la propriété

- La Taxe foncière : Un aspect souvent négligé. En tant que propriétaire, cette taxe annuelle s'ajoute à vos charges.
- Vision à long terme sur les impôts : L'acquittement des impôts, loin d'être un fardeau, est le reflet de votre croissance financière. En tant que propriétaire, cette contribution annuelle reflète non seulement votre réussite dans l'immobilier, mais elle joue aussi un rôle essentiel dans le financement des services publics locaux, améliorant ainsi la qualité de vie de tous dans la communauté

## Conseils pratiques

Consultation Bancaire ou courtier : Avant de plonger dans la recherche de propriétés, il est essentiel de rencontrer votre banquier pour déterminer votre capacité d'endettement. Vous pouvez aussi vous adresser à un courtier, si vous n'avez pas de courtier, écrivez-moi sur instagram je vais vous en conseiller :

( <https://www.instagram.com/tonyjazz/> )

Cette démarche vous permettra d'établir un cadre financier pour votre recherche. Il sera très important d'avoir des finances saines pour obtenir une réponse positive de votre banquier. Si ce n'est pas le cas, ma formation sur la gestion des finances personnelles est ce qu'il vous faut. Vous obtiendrez à coup sûr le prêt immobilier auprès de votre banque !

Au-delà d'avoir des finances saines, allez voir votre banquier avec une épargne, car cette épargne se transformera très certainement en apport pour l'achat, et c'est un pas de plus pour que la banque vous prenne au sérieux.

Remboursez tous vos crédits (hors immobilier) avant d'aller voir votre banque.

Prévoyez une marge : Il est judicieux de prévoir une marge pour les imprévus ou les éventuelles augmentations des taux d'intérêts.



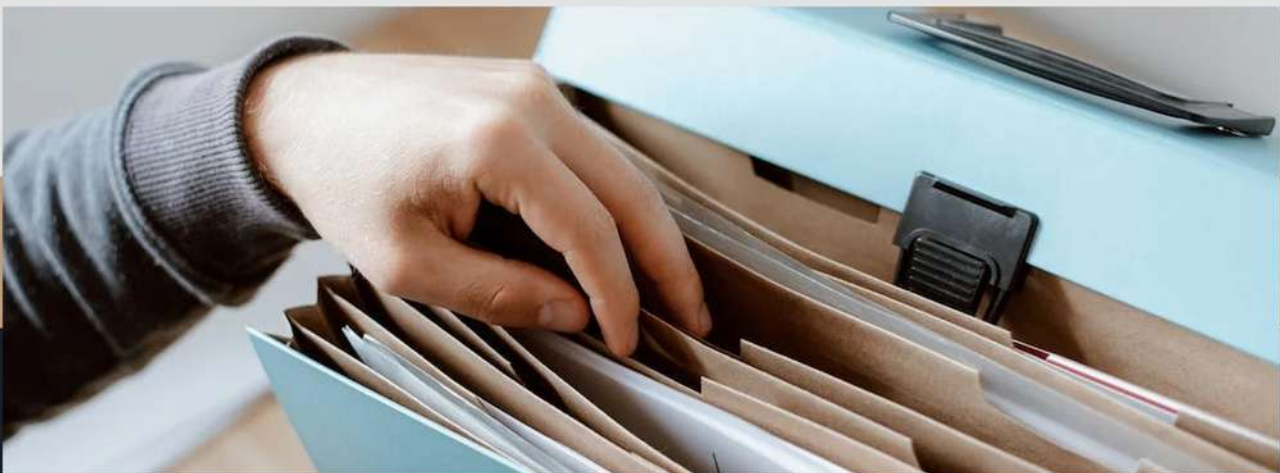
## Ce que vous devez retenir

La compréhension de votre situation financière est la première pierre de l'édifice de votre projet immobilier. Une évaluation précise et réaliste de votre capacité d'emprunt et des frais annexes vous armera pour des décisions éclairées et des négociations efficaces. Gardez à l'esprit que votre investissement immobilier n'est pas seulement une acquisition, mais un engagement financier et personnel à long terme.

### Obtenez votre crédit immobilier

- Si vous comptez sur un prêt pour financer votre achat, c'est maintenant le moment de finaliser cette étape cruciale. Adressez-vous à votre banque pour une demande de crédit immobilier ou faites appel à un courtier en prêt immobilier pour vous aider à trouver les meilleures conditions de financement.
- Les documents dont vous avez besoin pour votre demande de prêt. Pensez à rassembler vos justificatifs de revenus, vos relevés bancaires et le compromis de vente.

Pour vous faciliter la tâche, je vous ai préparé la checklist comprenant toutes les pièces justificatives pour le crédit immobilier.



### La liste des pièces justificatives pour un crédit immobilier

#### L'identité des emprunteurs :

- ▶ une pièce d'identité de chacun des intervenants (recto/verso)
- ▶ une copie du livret de famille (si existant)
- ▶ un contrat de mariage (si existant)
- ▶ un jugement de divorce (si existant)
- ▶ un justificatif de domicile de moins de 3 mois (EDF, GDF, ...)
- ▶ la dernière quittance de loyer (si locataire)
- ▶ les relevés de comptes des 3 derniers mois (tous les comptes détenus)
- ▶ Titre de propriété (si déjà propriétaire)

## Les revenus des emprunteurs

Les salariés :

- ▶ les 3 derniers bulletins de salaire
- ▶ un justificatif des primes ou variable
- ▶ le bulletin de salaire de décembre (cumul annuel)
- ▶ les 2 derniers avis d'imposition (recto/verso)

Les Travailleurs Non-salariés :

- ▶ les bilans des 3 dernières années
- ▶ le bilan prévisionnel
- ▶ les 3 dernières 2035 (BNC), 2037 (forfait), 2050 (BIC)
- ▶ les 2 derniers avis d'imposition (recto/verso)

Autres revenus :

- ▶ les allocations familiales
- ▶ la déclaration Revenus Fonciers (2044 ou 2072)
- ▶ une estimation des revenus fonciers à venir
- ▶ les pensions – Retraite
- ▶ un bail de location ou une quittance de loyer des biens existants
- ▶ Justificatif d'épargne
- ▶ Tableau d'amortissement des crédits en cours

Avec ces documents faites une page de garde qui résume le projet, l'identité du demandeur, les chiffres, tout ça sur un format A4 pour une visibilité rapide de la demande par le banquier.

**Je vous fournis la page de garde parfaite ! Remplacez les données par les vôtres.**

### **État civil :**

- Nom Prénom / 06..... / mail
- Né le ..... à (33)
- Nom Prénom / 06..... / mail
- Né le ..... à (33)
- Domicilié 20 Rue du Bénéfice – 33000 Bordeaux
- Célibataire sans enfant

### **Profil emprunteur :**

- Mr 30 ans. Responsable marketing
- Mme 28 ans. Responsable Ressources Humaines.
- Revenu Fiscal de Référence : 50 000 €.
- Épargne disponible : 20 000€
- Locataire de notre résidence principale. Mensualité 700 €

### **Biens locatifs actuels :**

- Aucun

### **Le bien objet de la demande de financement :**

- Un immeuble de 100 m<sup>2</sup> composé de 1 T2 et 1 T3 Libre de toute occupation.
- Situé en Centre-Ville, 18 Rue du Feu à 33000 Bordeaux, à proximité École, Collège, Mairie, Rue Piétonne.

### **Données chiffrées :**

- Achat: 107 500 € F.A.I – Frais de notaire : 9 200 €
- Travaux estimés : 13 300 € – Rapport annuel projeté : 13 800 €  
(530 € + 620 € mensuels)
- Besoin de financement : 130.000 €
- Simulation de financement sur 300 mois : Mensualités 639 €
- Loyers avec compensation bancaire à 70% = 805 € – 639 € : autofinancé
- Simulation de financement sur 240 mois : Mensualités 728 €
- Loyers avec compensation bancaire à 70% = 805 € – 728 € : autofinancé

### **Demande de financement :**

Total sur 300 mois – Différé 12 mois pour Travaux – Achat en nom propre.  
Associés: Mr et Mme .....

# ÉTAPE 2 :

OPTIMISEZ VOS VISITES  
IMMOBILIÈRES



## Lancez-vous dans la recherche active de votre bien

Maintenant que vous avez une idée claire de votre budget, il est temps de passer à l'action. Les visites sont une étape cruciale dans le processus d'achat immobilier, elles sont le moyen le plus concret de trouver le bien de vos rêves.

### L'Importance des visites multiples

- Nombre de visites conseillées : Je recommande vivement d'effectuer au moins une quinzaine de visites avant de prendre une décision. Cette pratique vous permettra non seulement de comparer les différentes offres, mais aussi de développer votre compréhension du marché. Au fil des visites, vous développerez une meilleure appréciation de ce que le marché peut offrir pour votre budget. Vous apprendrez à distinguer un bien nécessitant peu de travaux d'un autre demandant une rénovation plus importante.
- Évitez les biens avec des locataires en place, certes le bien coûtera moins cher, mais le montant du loyer ne sera pas assez haut pour vous rembourser le crédit, et vous ne connaissez pas l'historique du locataire (ex: s'il y a déjà eu des incidents de paiement.)
- L'important dans le bien que vous achetez : L'EMPLACEMENT ! C'est souvent le point numéro 1 qui fera qu'il prendra de la valeur dans le temps. Focalisez-vous sur un secteur déterminé et connaissez parfaitement le prix au m<sup>2</sup> pour être sûr d'acheter en-dessous.





### Encore plus de conseils

- Utilisez toutes les ressources disponibles : explorez divers sites immobiliers, consultez différentes agences, et n'hésitez pas à solliciter l'aide d'un expert ou d'un ami connaissant bien le secteur.
- Créez des liens avec les agents immobiliers : visitez les agences immobilières dans le quartier de votre choix et prenez le temps de discuter de votre projet avec les agents. Ces relations peuvent s'avérer précieuses, car les agents vous connaîtront et penseront à vous pour les biens correspondant à vos critères.
- Visitez des biens dans des villes que vous connaissez (dans votre département) ne vous aventurez pas dans un département que vous ne connaissez pas juste parce que vous avez vu que l'immobilier est bas.
- L'ancien ou le neuf ? Je vous conseille clairement l'ancien car moins cher et vous pourrez le faire à votre goût. Évitez le neuf dans des programmes type Pinel ou autre, ça coûte plus cher et c'est moins rentable si vous souhaitez le louer.

### Préparez-vous aux questions clés des agents

Votre préparation financière : les agents immobiliers vous demanderont souvent si vous avez déjà consulté votre banquier et si vous connaissez votre capacité d'emprunt. Cette information est essentielle pour eux afin de déterminer votre sérieux et votre prêt à l'achat.



### Ce que vous devez retenir

Les visites sont plus qu'une simple formalité ; elles sont une étape fondamentale dans votre parcours d'achat. Elles vous permettent de vous familiariser avec le marché, de développer vos critères de sélection et d'établir des relations clés avec les professionnels du secteur. Visitez des biens très légèrement au-dessus de votre budget car vous négocieriez le prix. Chaque visite enrichit votre expérience et vous rapproche de votre objectif : trouver le bien idéal.

# ÉTAPE 3 :

SOYEZ ATTENTIF ET RÉACTIF  
LORS DE VOS VISITES



### Aiguiser votre sens de l'observation et de la réactivité

Après avoir commencé vos visites, il est essentiel de rester attentif et réactif. Chaque bien que vous visitez est une opportunité potentielle, et votre capacité à discerner les détails peut faire la différence entre une bonne affaire et un investissement médiocre.

### Mes points de vigilance

- Inspectez méticuleusement le bien : Portez une attention particulière à l'état général du bien, aux éventuels travaux nécessaires, et à la qualité des finitions. Ce sont des éléments qui peuvent grandement influencer votre décision. Pendant les visites, prenez des photos et vidéos pour conserver des traces si vous avez des questionnements par la suite. Sur des appartements des mauvais DPE sont souvent dû à une mauvaise (ou absence) ventilation, une mauvaise isolation des murs donnant sur des parties non chauffées (extérieur, couloir), des menuiseries peu performantes, le système de chauffage et le système d'eau chaude sanitaire, être attentif à ses points peu permettre de négocier car les travaux seront à faire avant de louer, il faudra absolument remonter la note du DPE, les locataires y sont attentifs vu que cela joue sur leur facture d'électricité et/ou Gaz.
- Vérifiez les aspects pratiques : La proximité des commerces, des transports en commun et des équipements est cruciale. Ces facteurs déterminent non seulement votre confort de vie, mais aussi le potentiel de revente ou de location du bien. Attention au montant des charges de copropriété, trop élevées elle grève le bénéfice.



### Conseils précieux !

- Soyez prêt à agir rapidement : Les biens immobiliers de qualité sont souvent très recherchés et peuvent être vendus ou loués rapidement. Être réactif signifie être prêt à faire une offre dès que vous trouvez un bien qui répond à tous vos critères. "Les biens de qualité" veut aussi dire en dessous du prix du marché !
- Organisation et préparation : Ayez tous vos documents et votre financement en ordre pour pouvoir agir rapidement. Une pré-approbation de prêt peut être particulièrement utile dans ce contexte.

### Conseils pratiques

Gardez une liste de critères : Ayez une liste claire de ce que vous recherchez dans un bien pour faciliter la prise de décision rapide.

Notez vos impressions : Après chaque visite, prenez quelques minutes pour noter vos impressions et tout détail pertinent. Cela vous aidera à comparer les biens et à prendre des décisions éclairées.

Pour être pris au sérieux par l'agent immobilier, faites des visites avec un artisan ou un proche qui a de l'expérience en rénovation.



### Ce que vous devez retenir

L'attention aux détails et la réactivité lors des visites sont des compétences clés dans le processus d'achat immobilier. En étant attentif et prêt à agir, vous augmentez vos chances de saisir les meilleures opportunités sur le marché. Cette étape est essentielle pour vous assurer que vous faites le bon choix, tant en termes de qualité du bien que de son emplacement et de son potentiel futur.

# ÉTAPE 4 :

MAÎTRISEZ L'ART DE LA  
NÉGOCIATION DU PRIX





### Engagez-vous dans les négociations avec assurance

Une fois que vous avez identifié le bien qui correspond à vos attentes, l'étape suivante est cruciale : la négociation du prix. Cette phase demande tact, stratégie et une bonne compréhension du marché.

### Préparez votre stratégie de négociation

- Évaluation des travaux nécessaires : si le bien nécessite des travaux, utilisez cela comme un levier dans vos négociations. Estimez le coût des rénovations et présentez-le de manière objective pour justifier une réduction du prix demandé.
- Analysez le marché : comparez-le bien avec d'autres propriétés similaires dans la même zone, en particulier celles qui sont moins chères. Cela vous donne un argument solide pour discuter du prix.



## Techniques de négociation

Faites des offres réfléchies : vos offres doivent être basées sur une analyse réaliste du marché et du coût des travaux éventuels. Proposer un prix trop bas peut décourager le vendeur, tandis qu'une offre trop élevée pourrait vous désavantager.

Cherchez dans cette listes des points noirs et servez-vous en pour négocier :

- ▶ DPE (Diagnostic de performance énergétique)
- ▶ Règlement de Copro & Assemblée générale (si achat d'un appartement)
- ▶ L'état de la toiture (La dépense n°1 si mal vérifié)
- ▶ L'humidité (Tous les recoins)
- ▶ L'installation électrique (est-ce aux normes)
- ▶ Quartier & Commodités
- ▶ La lumière naturelle
- ▶ Les nuisances sonores
- ▶ L'huissierie (fenêtre, double vitrage et portes intérieur et extérieur)
- ▶ Taxe Foncière & Charges
- ▶ Le rdc est moins recherché à la location
- ▶ Un appartement à l'étage peut avoir des charges de copropriétés trop élevé à cause ou grâce à un ascenseur

**Communiquez avec le vendeur : engagez une discussion ouverte et honnête avec le vendeur. Exprimez votre intérêt pour le bien tout en étant franc sur les aspects qui, selon vous, justifient une réduction du prix.**



### Conseils pratiques

- Restez flexible et ouvert : La négociation est un processus gagnant-gagnant. Soyez prêt à faire des compromis et à trouver un terrain d'entente qui satisfasse à la fois vos intérêts et ceux du vendeur.
- Faites Preuve de Patience : La négociation peut prendre du temps. Ne vous précipitez pas pour conclure l'accord, surtout si vous pensez pouvoir obtenir de meilleures conditions.

### ➤ Ce que vous devez retenir

La négociation du prix est une étape fondamentale dans le processus d'achat immobilier. En vous préparant correctement et en adoptant une approche stratégique, vous pouvez obtenir un prix juste qui reflète à la fois la valeur réelle du bien et les investissements potentiels à venir. Cette compétence n'est pas seulement utile pour cet achat, mais elle sera un atout précieux pour vos futurs investissements immobiliers.

# ÉTAPE 5 :

FORMULEZ UNE OFFRE D'ACHAT EFFICACE



## Franchissez le pas vers l'acquisition avec une offre d'achat formelle

Après avoir trouvé le bien idéal et négocié le prix, l'étape cruciale suivante est de formaliser votre intérêt par une offre d'achat. Cette démarche est le premier engagement concret dans le processus d'acquisition et doit être effectuée avec soin et précision.

### Les composantes clés de l'offre d'achat en 3 points

# 1

Conditions de vente : votre offre doit clairement énoncer les conditions sous lesquelles vous êtes prêt à acheter le bien. Cela inclut, mais n'est pas limité aux conditions de financement, les éventuelles demandes de réparation ou de modifications, et toute autre condition spécifique à la transaction.

Je vous encourage vivement à y inclure deux clauses : **une clause d'obtention de crédit** qui vous permet de vous retirer après le délai légal si vous ne trouvez pas de banque pour vous financer, et **une clause de substitution** qui vous permet de faire acheter le bien par une SCI ou une autre personne qui pourrait être intéressée par le bien si vous souhaitez vous retirer.

Le prix proposé : L'offre doit indiquer le prix que vous êtes prêt à payer. Ce montant doit refléter à la fois les résultats de vos négociations et l'estimation réaliste de la valeur du bien.

# 2

# 3

La durée de validité de l'offre : Définissez clairement la période pendant laquelle votre offre reste valide. Cela crée un sentiment d'urgence et encourage le vendeur à prendre une décision rapide, tout en vous protégeant contre une attente prolongée.

## Conseils pour une offre d'achat efficace

- Documentation appropriée : Rédigez votre offre par écrit et assurez-vous qu'elle soit présentée de manière professionnelle. L'assistance d'un agent immobilier ou d'un notaire peut être précieuse pour s'assurer que tous les aspects légaux sont correctement couverts.

### ➤ Ce que vous devez retenir

La formulation d'une offre d'achat est un jalon important dans votre parcours d'achat immobilier. Elle doit être considérée comme l'expression formelle de votre intention d'acheter, tout en restant flexible pour permettre des ajustements basés sur les retours du vendeur. Une offre bien préparée et stratégiquement formulée augmente vos chances de succès et vous rapproche de l'acquisition de votre bien idéal.



## Exemple d'offre d'achat :

[Votre nom]

[Votre adresse]

[Code Postal et Ville]

[Le nom du vendeur]

[Adresse du vendeur]

[Code Postal et Ville]

Objet : Offre d'achat pour [la propriété en question]

Le [date],

Par la présente, je (ou nous), [Votre nom], souhaite faire une offre d'achat pour votre bien situé au [adresse de la propriété], que j'ai (ou nous avons) eu l'occasion de visiter le [date de visite].

Mon (ou notre) offre est la suivante : [Montant de l'offre] euros, payables de la façon suivante : [détails du plan de paiement].

Cette offre est soumise à plusieurs clauses suspensives :

L'obtention d'un prêt immobilier pour le montant de [montant du prêt]. Si je (ou nous) ne suis (ou ne sommes) pas en mesure d'obtenir ce prêt avant le [date limite], cette offre sera annulée.

L'obtention du permis de construire (si vous achetez un terrain ou détruisez une maison)  
Une clause de substitution (si vous souhaitez qu'une personne morale ou physique achète à votre place)

L'absence de servitudes ou de charges non divulguées qui pourraient affecter la valeur de la propriété ou mon (notre) capacité à en jouir pleinement.

[Toute autre clause suspensive que vous pourriez souhaiter ajouter].

Si toutes ces conditions sont remplies, je m'engage (ou nous nous engageons) à signer l'acte de vente dans les [nombre] jours suivant la levée des clauses suspensives.

Je (ou nous) comprends (comprend) que cette offre est légalement contraignante une fois que vous l'avez acceptée, et je m'engage (nous nous engageons) à respecter tous ses termes.

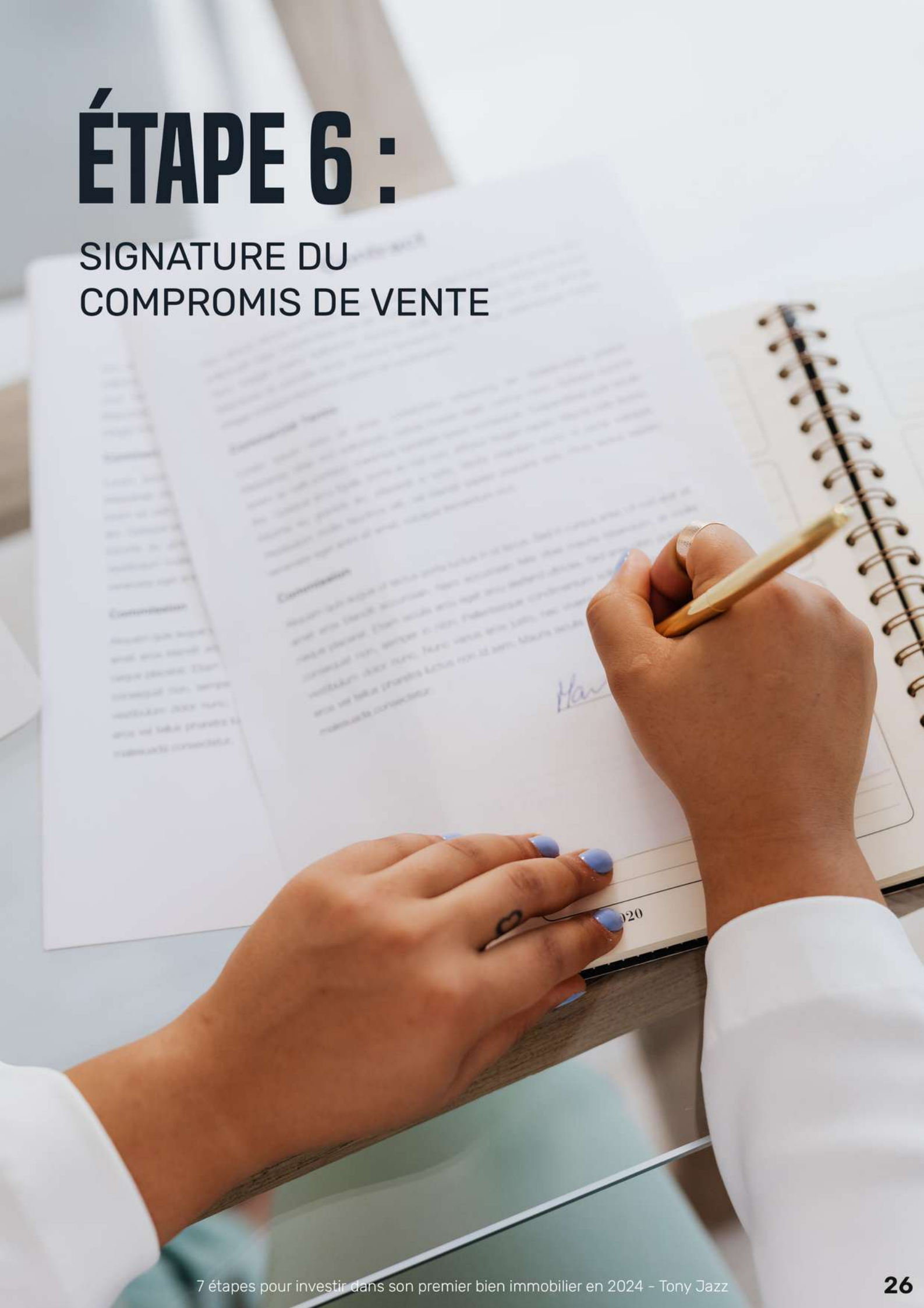
Je vous prie (ou nous vous prions) de bien vouloir considérer cette offre et de me (nous) informer de votre décision dès que possible. Cette offre reste valable jusqu'au [date limite de l'offre].

Veuillez agréer, [Nom du vendeur], l'expression de mes (ou nos) sentiments les meilleurs.

[Votre nom] [Votre signature]

# ÉTAPE 6 :

## SIGNATURE DU COMPROMIS DE VENTE



## Concrétisez votre engagement par le compromis de vente

Après l'acceptation de votre offre par le vendeur, l'étape suivante est la signature d'un compromis de vente. Ce document est crucial, il formalise l'accord entre les deux parties et pose les bases juridiques de la transaction immobilière.

### Comprendre le compromis de vente

- La nature juridique de ce document : Le compromis de vente est un accord préliminaire qui engage légalement l'acheteur et le vendeur. Il détaille les conditions de la vente, y compris le prix, les conditions de la transaction, et les délais.
- Détails Importants : Le document doit inclure toutes les informations pertinentes : identification des parties, description détaillée du bien, prix de vente, modalités de paiement, et toute condition suspensive (comme l'obtention d'un prêt immobilier).

### Étapes clés dans la signature du compromis

- 1 L'examen attentif du document : Avant de signer, il est essentiel de lire attentivement le compromis de vente. Prenez le temps et assurez-vous de bien comprendre tous les termes ainsi que les conditions.
- 2 Le recours à des professionnels : L'assistance d'un notaire est fortement recommandée pour s'assurer que le document est complet et conforme aux normes légales. Si vous arrivez à cette étape et que vous avez besoin d'un notaire, écrivez-moi sur instagram que je vous conseille un bon notaire. ( <https://www.instagram.com/tonyjazz> )
- 3 Les conditions Suspensives : Vérifiez la présence et la clarté des conditions suspensives, notamment en ce qui concerne le financement. Ces clauses protègent l'acheteur en cas de non-réalisation de certaines conditions.

## Conseils pour une signature sereine

On vous demandera certainement de verser un acompte, sachez qu'il n'est pas obligatoire, et que ça se négocie ! Par la suite si vous en versez un, il sera déduit du prix d'achat.

- Clarifiez vos doutes : N'hésitez pas à poser des questions et à demander des éclaircissements sur tout aspect du document qui n'est pas clair pour vous.
- Gardez une copie du document : Après la signature, assurez-vous d'avoir une copie du compromis de vente pour vos dossiers personnels.



## Ce que vous devez retenir

La signature du compromis de vente est une étape significative dans votre parcours d'achat immobilier. Elle représente l'engagement mutuel de l'acheteur et du vendeur à procéder à la transaction dans les termes convenus. Une approche attentive et informée lors de cette étape est essentielle pour garantir que l'accord reflète fidèlement vos intérêts et pour éviter tout malentendu futur.

# ÉTAPE 7 :

OBTENEZ VOTRE CRÉDIT  
IMMOBILIER ET PRÉPAREZ  
L'ACTE DE VENTE

## Préparez l'acte de vente

- Rôle du notaire : Une fois votre prêt approuvé, il est temps de préparer l'acte de vente. Le notaire jouera un rôle clé dans cette étape en rédigeant le contrat de vente. Il s'assurera également que toutes les conditions légales sont respectées.
- Organisation de la Signature : Planifiez avec le notaire la date de signature de l'acte de vente. Cette étape marque la concrétisation



## Signez l'acte de vente

- Avant de passer à la signature, faites une dernière visite la veille ou quelques heures avant la signature de l'acte.

*Je me souviens d'un bien que j'ai visité une heure avant la signature avec l'agent immo. On s'est rendu compte qu'une personne était rentrée dans le studio et qu'elle avait cassé une fenêtre. J'ai pris des photos, et le jour même au moment de la signature, le propriétaire m'a remboursé les frais liés à la fenêtre pour que je puisse la réparer.*

- Lecture attentive : Le jour de la signature, lisez attentivement l'acte de vente avant de signer. Assurez-vous de comprendre tous les termes et conditions. L'acte de vente est souvent envoyé quelques jours avant pour relecture, c'est le moment de noter toutes les questions que l'on pourrait avoir.
- Finalisation : Après la signature de tous les documents nécessaires, le bien devient officiellement le vôtre. C'est mon moment préféré où on vous donne les clés ! Félicitations, vous êtes maintenant propriétaire !

## Protégez votre logement avec une assurance adaptée

- Importance de l'Assurance : La dernière étape, mais non la moindre, est de souscrire une assurance habitation pour votre nouveau logement. C'est une protection essentielle contre les risques divers. Vous devez avoir l'attestation pour la remettre au notaire le jour de la signature.



## Ce que vous devez retenir

En suivant ces étapes, vous serez guidé efficacement dans l'achat de votre premier bien immobilier. Rappelez-vous que la patience, la persévérance et une bonne préparation sont vos meilleurs alliés dans ce processus. N'hésitez pas à solliciter de l'aide et des conseils auprès de professionnels si nécessaire. Bonne chance dans cette aventure passionnante de devenir propriétaire !

**Bonne chance dans votre recherche !**

# Pour aller plus loin... Voici les résultats d'un de mes élèves qui a suivi la méthode **MONEY BOOST**

Avant ma formation

Après ma formation

**fortuneo** BANQUE

Relève de Compte  
COMPTES COURANTS  
N° 1 - 2023  
Page 1/1  
Arrêté au 28 février 2023

FORTUNEO  
TOUR ARIANE  
5 PLACE DE LA PYRAMIDE  
92088 PARIS LA DEFENSE CEDEX

MME C [REDACTED]  
83 [REDACTED]

SITE INTERNET [www.fortuneo.fr](http://www.fortuneo.fr)

SERVICE CLIENTS TEL 0 811 135 135  
SERVICE CLIENTS FAX 0 820 820 407  
SOS CARTES 02 98 28 42 28

Titulaire(s) du compte : MME C [REDACTED]

NUMÉRO DE COMPTE [REDACTED]  
IBAN FR76 [REDACTED] BIC FTNORP1XXX

Date	Date de Valeur	Opération	Débit	Crédit
<b>ANCIEN SOLDE</b>				
				0,00 €
14/02	14/02/2023	VR MLE [REDACTED]		300,00
15/02	15/02/2023	VR Versement Initial	10,00	
27/02	27/02/2023	VR MLE [REDACTED]		1 000,00
TOTAL DES OPÉRATIONS DU RELEVÉ			10,00	1 300,00
<b>NOUVEAU SOLDE CRÉDITEUR AU 28 FÉVRIER 2023</b>				<b>1 290,00 €</b>

Garantie de vos dépôts  
Votre compte relève de la Garantie des Dépôts du FGD (www.garantiedesdepots.fr)

Total de vos services et frais bancaires du 1er au 31 janvier 2023	Débit	Crédit
Services et frais facturés	0,00 €	0,00 €
<b>TOTAL facturé</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>

Fortuneo est une marque commerciale d'Anika Direct Bank, Anika Direct Bank, Société Anonyme à Direction et Conseil de Surveillance au capital de 81 188 352 euros, RCS Nanterre 284 288 888. Siège social : Tour Ariane, 5, place de la Pyramide 92088 Paris La Défense cedex. TSA 41707 - 3917 RENNES CEDEX 9. Hébergeur Service Clients : de lundi au vendredi de 09h00 à 20h00 (de 09h00 jusqu'à 20h00 pour les ordres de bourse) et le samedi de 09h00 à 13h00. Ce document est destiné personnel. Consultez le contrat de votre relation de banque.

Pour toute demande portant sur le bon fonctionnement d'un contrat et le traitement d'une réclamation, vous pouvez contacter :  
1 - Le Service Clients via le site [www.fortuneo.fr](http://www.fortuneo.fr), rubrique « Nous contacter » ou par courrier adressé TSA 41707 - 3917 RENNES CEDEX 9  
2 - En cas de difficulté persistante, le Service Réclamations par courrier adressé TSA 41707 - 3917 RENNES CEDEX 9 ou au 02 98 42 45 34.  
3 - Et en ultime étape de consultation, et en dernier recours, au Médiateur agréé de Fortuneo, Société soit à l'adresse postale : Monsieur Le Médiateur 29008 BREST CEDEX 9, soit sur le site : <https://mediateur.creditmutuel.fr/>

**fortuneo** BANQUE

Relève de Compte  
COMPTES COURANTS  
N° 10 - 2023  
Page 1/1  
Arrêté au 31 décembre 2023

FORTUNEO  
TOUR ARIANE  
5 PLACE DE LA PYRAMIDE  
92088 PARIS LA DEFENSE CEDEX

MME C [REDACTED]  
83 [REDACTED]

SITE INTERNET [www.fortuneo.fr](http://www.fortuneo.fr)

SERVICE CLIENTS TEL 0 811 135 135  
SERVICE CLIENTS FAX 0 820 820 407  
SOS CARTES 02 98 28 42 28

Titulaire(s) du compte : MME C [REDACTED]

NUMÉRO DE COMPTE [REDACTED]  
IBAN FR76 [REDACTED] BIC FTNORP1XXX

Date	Date de Valeur	Opération	Débit	Crédit
<b>ANCIEN SOLDE CRÉDITEUR AU 30 NOVEMBRE 2023</b>				
				13 485,00 €
18/12	15/12/2023	F FRAIS INACTIVITE CB 11/2023	9,00	
19/12	19/12/2023	VR MLE [REDACTED]		2 000,00
TOTAL DES OPÉRATIONS DU RELEVÉ			9,00	2 000,00
<b>NOUVEAU SOLDE CRÉDITEUR AU 31 DÉCEMBRE 2023</b>				<b>15 476,00 €</b>

Garantie de vos dépôts  
Votre compte relève de la Garantie des Dépôts du FGD (www.garantiedesdepots.fr)

Total de vos services et frais bancaires du 1er au 30 novembre 2023	Débit	Crédit
Services et frais facturés	9,00 €	9,00 €
<b>TOTAL facturé</b>	<b>9,00 €</b>	<b>9,00 €</b>

Fortuneo est une marque commerciale d'Anika Direct Bank, Anika Direct Bank, Société Anonyme à Direction et Conseil de Surveillance au capital de 81 188 352 euros, RCS Nanterre 284 288 888. Siège social : Tour Ariane, 5, place de la Pyramide 92088 Paris La Défense cedex. TSA 41707 - 3917 RENNES CEDEX 9. Hébergeur Service Clients : de lundi au vendredi de 09h00 à 20h00 (de 09h00 jusqu'à 20h00 pour les ordres de bourse) et le samedi de 09h00 à 13h00. Ce document est destiné personnel. Consultez le contrat de votre relation de banque.

Pour toute demande portant sur le bon fonctionnement d'un contrat et le traitement d'une réclamation, vous pouvez contacter :  
1 - Le Service Clients via le site [www.fortuneo.fr](http://www.fortuneo.fr), rubrique « Nous contacter » ou par courrier adressé TSA 41707 - 3917 RENNES CEDEX 9  
2 - En cas de difficulté persistante, le Service Réclamations par courrier adressé TSA 41707 - 3917 RENNES CEDEX 9 ou au 02 98 42 45 34.  
3 - Et en ultime étape de consultation, et en dernier recours, au Médiateur agréé de Fortuneo, Société soit à l'adresse postale : Monsieur Le Médiateur 29008 BREST CEDEX 9, soit sur le site : <https://mediateur.creditmutuel.fr/>

## Avis client MONEY BOOST !

★★★★★

"Tony est une personne très humaine et accessible. Il délivre son savoir sans retenue (ce qui n'est pas toujours le cas de tous) et dont les conseils sont précieux !" Jessica D.



★★★★★

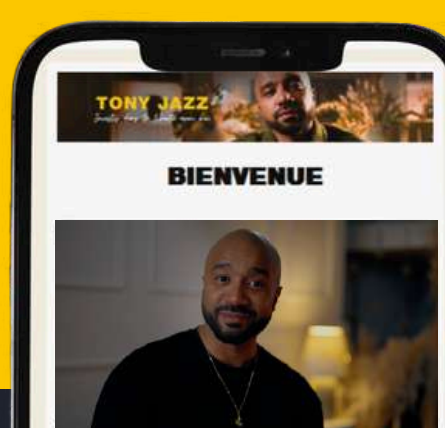
"Au top, le meilleur investissement de mon année !" Loïc C-C.

★★★★★

"Ma situation financière a évolué de manière positive. Investir en Tony c'est investir en soi et pour soi avec du résultat." Lydie G.

Trustpilot est reconnu comme une plateforme d'avis de confiance, notamment grâce à ses méthodes rigoureuses de vérification des avis.

@tonyjazz



**BIENVENUE**

**Introduction :**

- > Lance ta révolution financière !
- > Premiers pas vers ta liberté financière.
- > Qui suis je ?

## Avis client MONEY BOOST !

★★★★★



Tony Jazz

" Tony m'a ouvert les yeux sur le décalage entre ce que je voulais être et ce qu'il fallait faire pour le devenir (avec en bonus les raccourcis pour y arriver plus rapidement). Je ne saurais que le conseiller :-)" Fayçal K.

★★★★★

Trustpilot est reconnu comme une plateforme d'avis de confiance, notamment grâce à ses méthodes rigoureuses de vérification des avis.

@tonyjazz

**Es-tu prêt à mettre fin au stress financier et reprendre le contrôle total de ton compte bancaire grâce à la méthode**

# **MONEY BOOST ?**

C'est la méthode N°1 pour multiplier ton épargne et sécuriser définitivement ton avenir.

Elle vient d'être mise à jour pour 2024-2025.

Si les problèmes d'argent te rendent anxieux et que ton budget est trop juste à la fin du mois... Cette méthode devrait t'être utile.

**POUR EN SAVOIR PLUS,  
ÉCRIS-MOI "MONEY" SUR INSTA**

**BIENVENUE**

**TONY JAZZ**  
*Investir pour te libérer avec moi*

**BIENVENUE**

**MONEY BOOST**

**Tony Jazz**

*Une formation sur la gestion des finances personnelles.*



## Tu vas découvrir

- 1 La pire des gestions que tu fais sûrement tous les mois et qui **t'empêche** de sortir de tes **problèmes d'argent**.
- 2 Comment **améliorer tes finances** dès le mois prochain, même si actuellement, tu penses que tu as tout essayé.
- 3 La technique des 3 couleurs pour **analyser parfaitement** ton compte bancaire.
- 4 Les **5 étapes de la pyramide financière** pour savoir exactement comment dépenser ton argent.
- 5 **Le secret d'un banquier d'affaire** pour économiser facilement et transformer ta trésorerie
- 6 Les **techniques pour rembourser** rapidement tes **dettes** et changer tes habitudes de consommation.

***La fin du mois arrive et tu te demandes encore comment tu vas faire pour couvrir toutes tes dépenses, n'est-ce pas ?***

J'ai connu cette situation. Ce sentiment d'être toujours "trop juste", de pas être "suffisant" pour moi, mes enfants et mon entourage.

Crois-moi, ce sentiment d'être toujours juste, de ne pas en faire assez pour eux, c'est lourd.

Tu te sens peut-être même coupable, comme si tu échouais en tant que parent.



Mais laisse-moi te dire quelque chose :

**TU N'ES PAS SEUL(E).**

Et tu n'es pas responsable de cette situation.

Le système ne t'a pas donné les outils nécessaires pour naviguer dans ce monde financier complexe.

Mais ça, c'est sur le point de changer.

**J'ai été SDF, je dormais sur un banc.**

Aujourd'hui, j'ai atteint une liberté financière que je n'aurais jamais cru possible.

Je ne te promets pas d'avoir les mêmes résultats que moi,

**Mais ce que je peux te promettre, c'est que Money Boost changera définitivement ta façon de gérer ton argent.**



**MONEY BOOST**

**POUR EN SAVOIR PLUS,  
ÉCRIS-MOI "MONEY" SUR INSTA**