

L'ACHAT IMMOBILIER

Un premier achat immobilier est souvent une démarche pleine d'émotion, parfois stressante pour qui ne sait pas de quelle manière les choses se déroulent.

Comment cela se passe-t-il ? Que puis-je acheter en fonction de mes revenus et de mes fonds propres ? Ou chercher ? Qui contacter ?

Nous allons vous éclairer le chemin en vous expliquant les 6 principales étapes d'un achat immobilier.

1. Première étape... Quel est mon potentiel d'achat ?

Bon nombre de futurs acheteurs se lancent dans leurs recherches d'appartement ou maison sans avoir au préalable fait estimer leur potentiel d'achat. Si cela peut paraître anodin, ne pas définir correctement ses possibilités d'acquisitions peut réserver des surprises (plus souvent mauvaises que bonnes).

Si vous n'avez pas encore pris contact avec un organisme de financement ou une agence immobilière pour ce faire, nous vous conseillons un petit tour sur le site internet de DL (conseils en financement immobilier), à la rubrique « définir mon potentiel d'achat ». Pour vous faire une idée correcte de votre pouvoir d'achat immobilier, cliquez sur le logo :



Nous vous rappelons ici les nouvelles directives concernant les fonds propres, à savoir que parmi vos fonds propres qui doivent représenter 20% du prix d'achat au minimum, 10% de ce prix d'achat ne doit pas provenir de votre 2^e pilier.

À cet apport de fonds propres devront s'ajouter les frais de notaire et émoluments du registre foncier (en tout environ 5% du prix d'achat dans le canton de Vaud), à payer en cash également.

Les directives sont disponibles en téléchargement ici :

[Télécharger les directives relatives aux exigences minimales pour les financements hypothécaires](#)

2. La recherche du bien de vos rêves

Maintenant que vous connaissez votre potentiel d'achat, vous allez pouvoir vous lancer à la recherche du logement de vos rêves !

Dans un premier temps, élaborez vos critères et définissez lesquels sont indispensables, importants ou au contraire « un plus » en option.

Vous devriez en tout cas définir :

- La surface dont vous avez besoin (en m² ou en nombre de pièces)
 - Dans le canton de Vaud, la cuisine ne compte pas comme une pièce, si vous avez besoin d'un salon et de 2 chambres, il vous faudra donc 3 pièces au minimum.
- La zone de recherche
 - Si vous ne connaissez pas bien la région, nous vous proposons une demi-journée « découverte » du district de Nyon afin de déterminer les communes qui correspondent le plus à vos besoins.

**Je souhaite être contacté pour organiser une demi-journée
« découverte » du District de Nyon**

- Le prix d'achat maximum
 - Vous le connaissez en principe déjà si vous avez suivi les conseils ci-dessus.

Une fois vos critères déterminés, une multitude d'options de recherche s'offrent à vous, vous pouvez par exemple consulter les sites internet :



Pour ne citer que ceux-ci...

Vous inscrire dans une agence immobilière ([Nous contacter](#)), consulter les petites annonces dans les journaux comme La Côte (supplément immobilier le jeudi), 24 heures (le mercredi), etc.

Ou encore vous procurer des magazines comme La Sélection ImmoStreet, ou logic-immo.ch par exemple.

3. Les Visites

Une fois vos critères de recherche définis, et une première sélection de bien intéressants faite, vous allez pouvoir commencer les visites !

Assurez-vous d'avoir assez de temps à disposition pour cela, de ne pas arriver stressé à une visite... vous risqueriez de ne pas vous rendre compte du potentiel d'un objet. Observez les alentours du bien proposé, projetez-vous...

Si vous visitez plusieurs objets, prenez des notes ! Faites une liste de « pour » et « contre » et classez les biens potentiels de cette manière par exemple :

- Non ca-té-go-rique !
- Moudais
- Il y a du potentiel
- Coup de cœur ! ♥

Dans le cas d'un véritable coup de cœur, la question ne se pose pratiquement pas... vous pouvez demander une contre-visite et si le bien vous séduit toujours autant, passez à l'étape suivante (avant qu'il ne vous passe sous le nez)...

Je n'ai pas de coup de cœur, c'est grave docteur ?

On ne va pas vous mentir, le bien « coup de cœur » n'arrive pas à tout le monde, c'est un peu comme en amour... Il y a des coups de foudre et des sentiments qui prennent plus de temps à se déclarer...

Donc si n'avez pas de coup de cœur après vos moult visites, ne vous en faites pas ! Vous pouvez soit attendre de trouver la perle rare soit retourner voir les objets qui vous ont semblé avoir du potentiel. La deuxième visite permet souvent d'appréhender les choses sous un angle nouveau...

4. Je fais une offre !

Vous avez visité plusieurs objets et voilà ! L'objet de vos rêves est là ! (ou du moins l'objet qui correspond au plus grand nombre de vos critères, car rappelons-le, en matière de recherches immobilières, il faut parfois faire des concessions...)

Avant de formuler votre offre, assurez-vous d'avoir pris connaissance de tous les documents annexes concernant l'objet convoité, en voici une liste non exhaustive :

- Pour un objet en nom propre
 - L'extrait du registre foncier, ses servitudes et éventuels gages immobiliers
 - La zone où se trouve l'objet (zone villa, zone de village, potentiel d'agrandissement, constructibilité des parcelles voisines...)
 - Les charges inhérentes au bien (estimatif du montant des factures d'électricité, chauffage, etc.)
 - Etc.
- Pour un objet en PPE
 - L'extrait du registre foncier de l'immeuble de base ainsi que du lot de PPE en particulier
 - Les plans
 - Les 2 derniers PV des assemblées générales de copropriété
 - L'acte constitutif de PPE
 - Le détail des charges PPE, comptes d'exploitation et état du fonds de rénovation
 - Etc.
- Si vous achetez sur plan
 - Le descriptif technique
 - Les plans détaillés
 - Les charges prévisionnelles
 - La date de livraison prévue
 - Etc.
- Si vous achetez un terrain
 - L'extrait du registre foncier, ses servitudes et éventuels gages immobiliers
 - La zone dans laquelle il se situe
 - Le coefficient de construction (CUS ou COS)
 - Le règlement de construction de la commune
 - Le plan d'affectation
 - Etc.

Vous connaissez maintenant le bien sous toutes ses coutures et vous êtes en mesure de formuler une offre ferme.

Comment rédiger mon offre d'achat ?

Votre offre d'achat contient principalement

- Les coordonnées de l'acheteur (vous)
- La désignation exacte du bien
- Le prix d'achat proposé
- La durée de validité de l'offre
- Les conditions suspensives
 - Octroi définitif d'un financement ou autre...

Votre offre a été soumise au vendeur, commencent alors les éventuelles (et fréquentes) négociations... offre, contre-offre (parfois re-offre et re-contre-offre). Si tout se passe bien (et nous vous le souhaitons !) un terrain d'entente est trouvé et vous mènera à la prochaine étape...

5. La signature chez le notaire

En tant qu'acheteur, selon la coutume, c'est à vous que revient le choix du notaire. En principe, l'agence immobilière qui s'occupe de la commercialisation du bien coordonne les transactions avec le notaire. Elle se charge de collecter tous les documents personnels des acheteurs et vendeurs et de les transmettre à l'étude, elle commande un acte de vente et trouve une date de signature d'entente avec toutes les parties.

Les deux formes les plus courantes d'actes sont l'acte de vente directe et l'acte de vente à terme avec droit d'emption.

Dans le premier cas, la propriété est cédée au moment même de la signature, avec la remise des clés. (Cela implique que l'acheteur ait déposé le montant de la transaction sur le compte du notaire avant de signer)

Petite parenthèse, mais qui nous semble importante à relever... Ni l'agence, ni le vendeur n'encaissent d'argent directement. Le montant de la transaction est versé intégralement sur le compte du notaire pour garantir la présence des fonds au moment de la signature et assurer le paiement de certains impôts et taxes découlant de l'achat/vente.

Dans le cas d'un acte de vente à terme avec droit d'emption (= droit d'achat), une première signature intervient, lors de laquelle les acheteurs et les vendeurs conviennent de la transaction à une date ultérieure (pour laisser le temps à chaque partie de déménager sereinement, par exemple). Attention, il ne s'agit pas là d'une promesse d'achat mais bien d'une vente ferme et irrévocable dont la date d'exécution finale, la réquisition de transfert, est différée dans le temps.

Dans ce cas l'acheteur effectue en général un versement de l'ordre de 10 à 20% du prix d'achat sur le compte du notaire avant la première signature et le solde du prix de vente est payé à la réquisition de transfert.

La signature d'un acte de vente se fait devant notaire, en présence de toutes les parties (à moins que l'une d'elle ne décide de se faire représenter au moyen d'une procuration officielle) et de l'agence qui a mis les acheteurs et vendeurs en contact.

La signature d'un acte de vente chez le notaire est un moment d'émotion intense que ce soit pour les acheteurs qui voient se concrétiser le rêve d'une vie ou pour les vendeurs pour qui une page se tourne. Nous vous conseillons là aussi de prendre le temps nécessaire pour que cet instant reste gravé dans vos mémoires de manière positive. Si vous avez l'occasion de prendre une demi-journée de congé pour apprécier comme il se doit votre nouveau statut de propriétaire, vous ne le regretterez pas.

6. Le déménagement

Ça y est ! Vous êtes propriétaire ! Félicitations !

Un dernier conseil avant de vous laisser préparer vos cartons et afin que votre emménagement se passe pour le mieux, n'oubliez pas d'avertir:

- Votre régie / vos propriétaires (à l'avance ! – voir votre bail et ses conditions)
- Le contrôle des habitants
- Votre opérateur téléphonique
- Votre fournisseur d'accès internet
- Services communaux (gaz, eau, électricité - souvent pris en charge par la régie)
- L'office des impôts
- Le Service des Automobiles et de la Navigation (SAN)
- Votre/Vos banque/s
- La Poste
- Les Assurances / Caisses de pension
- Billag
- Votre Employeur
- Les écoles / Jardins d'enfants
- L'administration militaire
- Le Registre du Commerce
- Abonnements journaux, revues
- Vos parents et amis
- Vos voisins (les anciens comme les nouveaux afin d'être bien accueilli)

Nous espérons que ce document vous sera utile dans vos démarches en vue de devenir propriétaire. Le présent document a été créé à titre informatif, en vue de survoler le déroulement standard d'un achat immobilier. Les démarches peuvent bien entendu varier selon les cas et s'avérer plus complexes. Pour les cas plus particuliers, nous sommes naturellement à votre disposition pour des explications plus spécifiques et détaillées.

Janvier 2016