



GUIDE PRATIQUE

Acheter un bien immobilier.

Les étapes clés pour un achat réussi.



L'Étude Syage Notaires

Fondée autour d'une passion et d'une ambition commune, réinventer l'accompagnement juridique au service des particuliers comme des professionnels, l'Étude Syage Notaires est implantée à Bordeaux et Biarritz.

Notre force réside dans une approche collective, transversale et spécialisée, portée par des notaires engagés et des équipes pluridisciplinaires.

À la croisée du droit, de l'innovation et de la proximité, nous accompagnons chaque projet avec rigueur, réactivité et sens stratégique. Que ce soit en droit de la famille, en immobilier résidentiel ou professionnel, ou en structuration patrimoniale, nous apportons des réponses durables dans un environnement juridique en constante évolution.



Syage Bordeaux

45 Allées de Chartres,
33000 Bordeaux

Tel : 05 56 17 20 00

Syage Biarritz

7 Rue Broquedis,
64200 Biarritz

Tel : 05 64 31 28 50





Sommaire

Définir son projet et son budget	p.5
La recherche du bien.....	p.6
L'offre d'achat et le compromis de vente	p.7
Le financement.....	p.8
Les conditions suspensives.....	p.9
Les frais d'acquisition	p.10
La signature de l'acte authentique.....	p.11
Checklist : les bons réflexes avant de signer.	p.12

L'achat d'une vie mérite d'être **bien préparé.**

Acheter un bien immobilier est souvent l'acte patrimonial le plus important d'une vie. Un appartement, une maison, un premier investissement locatif : quel que soit le projet, il engage des sommes considérables et implique des démarches juridiques précises qu'il vaut mieux maîtriser avant de se lancer.

De la recherche du bien jusqu'à la remise des clés, ce guide vous accompagne étape par étape. Il vous permet de comprendre le rôle de chaque intervenant, d'anticiper les délais, et d'éviter les erreurs qui peuvent coûter cher.



01

Définir son projet et son budget

Avant toute recherche, il est indispensable de cadrer précisément votre projet. Un achat mal préparé expose à des déconvenues financières mais aussi à des délais allongés, voire à l'échec de la transaction.

Les questions à se poser en amont

Résidence principale ou investissement locatif ? Neuf ou ancien ? Seul ou à plusieurs ? Ces choix orientent à la fois la fiscalité applicable, le type de financement à rechercher et les dispositifs d'aide auxquels vous pouvez prétendre. En cas d'achat à plusieurs, la question du régime de détention (indivision ou SCI) mérite d'être posée très tôt.

Estimer sa capacité d'emprunt



La règle générale fixe le taux d'endettement maximum à 35 % des revenus nets. Ce plafond inclut l'ensemble des crédits en cours. À cette enveloppe, il faut ajouter l'apport personnel, idéalement 10% du prix d'achat minimum pour couvrir les frais d'acquisition, et prévoir une réserve de précaution.

▲ Bon à savoir

L'achat en indivision ou en SCI : deux logiques très différentes.

L'indivision est simple à mettre en place mais rigide : toute décision importante requiert l'accord de tous les indivisaires. La SCI offre plus de souplesse dans la gestion et la transmission, mais implique des formalités de création et une comptabilité. Votre notaire peut vous aider à choisir la structure adaptée à votre situation.

02

La recherche du bien

La phase de recherche est souvent la plus longue. Elle ne se limite pas à visiter des biens : elle implique aussi une analyse rigoureuse de ce que vous achetez réellement, au-delà de ce que vous voyez.

Ce qu'il faut vérifier avant de s'engager

Pour un bien ancien, le diagnostic de performance énergétique (DPE) est désormais central : les logements classés F ou G sont soumis à des restrictions de location progressives. Il convient également de vérifier l'état de la copropriété (procès-verbaux d'assemblées générales, charges, travaux votés), la situation urbanistique du bien (zone inondable, plan local d'urbanisme), et l'existence éventuelle de servitudes.

Les diagnostics obligatoires

Le vendeur est tenu de fournir un dossier de diagnostics techniques (DDT) regroupant l'ensemble des diagnostics obligatoires selon la nature et l'âge du bien. L'acheteur doit les lire attentivement avant de formuler une offre.

Diagnostic	Concerne	Durée de validité
DPE	Tous les biens	10 ans
Amiante	Biens construits avant 1997	Illimitée si négatif
Plomb (CREP)	Biens construits avant 1949	1 an si positif
Termites	Zones à risque définies par arrêté	6 mois
Électricité / Gaz	Installations de plus de 15 ans	3 ans
ERP (risques et pollutions)	Tous les biens	6 mois

03

L'offre d'achat et le compromis de vente

Une fois le bien trouvé, deux étapes encadrent l'engagement des parties avant la signature définitive : l'offre d'achat et le compromis de vente. Ces deux actes ont des portées juridiques très différentes qu'il est important de bien comprendre.

L'offre d'achat



L'offre d'achat est un document par lequel vous proposez d'acquérir le bien à un prix déterminé. Une fois acceptée par le vendeur, elle engage les deux parties. Il convient donc d'y mentionner les conditions essentielles de votre achat, notamment la condition suspensive d'obtention de prêt si vous financez par emprunt.

Le compromis de vente (ou promesse synallagmatique)



Le compromis formalise l'accord entre vendeur et acquéreur. Il fixe le prix, la désignation précise du bien, les conditions suspensives et la date limite de réalisation. À la signature du compromis, l'acquéreur verse généralement un dépôt de garantie de 5 à 10 % du prix de vente. En l'absence d'agence immobilière, la signature se fera chez le notaire. Avec une agence, elle pourra avoir lieu à l'agence ou chez le notaire, certaines agences rédigeant elles-mêmes l'acte. Dans ce cas, il est conseillé de le faire relire par votre notaire avant de signer.

▲ Le délai de rétractation

Depuis la loi Macron de 2015, l'acquéreur non professionnel dispose de 10 jours calendaires après la signature du compromis pour se rétracter, sans pénalité et sans avoir à se justifier. Ce délai court à compter du lendemain de la première présentation de la lettre recommandée notifiant le compromis.

▲ Promesse unilatérale ou compromis ?

La promesse unilatérale de vente n'engage que le vendeur : il vous réserve le bien pendant un délai fixé, en échange d'une indemnité d'immobilisation (généralement 5 à 10 %). Vous restez libre d'acheter ou non. Le compromis engage les deux parties de façon symétrique : si l'une se rétracte hors délai légal, elle peut être contrainte d'exécuter la vente ou devoir des dommages et intérêts.

04

Le financement

Le financement est souvent le point de blocage d'un achat immobilier. Comprendre les mécanismes du crédit et les aides disponibles vous permet de construire un plan de financement solide et optimisé.

Les principaux types de prêts

Le prêt immobilier classique à taux fixe reste la référence : la mensualité est connue dès le départ et ne varie pas. Le taux variable peut être attractif à court terme mais expose à une hausse future. Le prêt in fine, où le capital est remboursé en une seule fois à l'échéance, est réservé aux investisseurs avec un profil fiscal spécifique.

Les aides et dispositifs à connaître

Dispositif	Conditions principales	Avantage
PTZ (Prêt à Taux Zéro)	1ère résidence principale, neuf ou ancien avec travaux, plafonds de revenus	Jusqu'à 50% du prix sans intérêts dans certaines situations
Prêt Action Logement	Salarié d'entreprise de plus de 10 salariés	Taux réduits (1%)
Prêt d'accession sociale	Plafonds de revenus, résidence principale	Taux plafonné, frais réduits
TVA réduite à 5,5%	Zone ANRU ou QPV, sous conditions de revenus	Réduction du prix d'achat dans le neuf

▲ Attention

L'assurance emprunteur : ne pas négliger la délégation.

L'assurance proposée par la banque n'est pas obligatoire. Vous pouvez choisir librement votre assureur (délégation d'assurance), à garanties équivalentes. Cette option génère souvent une économie significative sur la durée du prêt.

05

Les conditions suspensives

Les conditions suspensives sont des clauses insérées dans le compromis de vente qui subordonnent la réalisation définitive de la vente à la survenance d'un événement précis. Si la condition ne se réalise pas, la vente est annulée et le dépôt de garantie est restitué à l'acquéreur.

La condition suspensive d'obtention de prêt

C'est la plus courante et la plus importante. Elle protège l'acquéreur en cas de refus de financement par les banques. La loi impose un délai minimum d'un mois pour l'obtention du prêt. En pratique, les compromis prévoient généralement 45 à 60 jours. L'acquéreur doit effectuer des démarches sérieuses auprès d'au moins deux établissements bancaires.

Les autres conditions fréquentes

La condition suspensive de vente d'un autre bien permet de subordonner l'achat à la vente préalable de votre logement actuel. La condition d'obtention d'un permis de construire est indispensable si vous achetez un terrain ou un bien nécessitant des travaux soumis à autorisation.

▲ Le saviez-vous ?

Renoncer à la condition suspensive de prêt est risqué.

Certains acquéreurs, notamment dans les marchés tendus, sont tentés de supprimer cette clause pour se rendre plus attractifs. En cas de refus bancaire, ils perdent alors leur dépôt de garantie et peuvent être poursuivis pour inexécution. Cette décision ne doit être prise qu'avec une certitude absolue sur le financement.

06

Les frais d'acquisition

Communément appelés "frais de notaire", les frais d'acquisition sont en réalité composés majoritairement de taxes collectées pour l'État et les collectivités. La rémunération du notaire n'en représente qu'une faible part.

Ancien vs neuf : une différence significative en matière de frais

Dans l'ancien, les droits de mutation sont d'environ 5 à 6%, ce qui porte les frais totaux à environ 7 à 8 % du prix. Dans le neuf, les droits de mutation sont réduits à 0,715 %, ce qui ramène les frais globaux à environ 2 à 3 % du prix.

La composition des frais

Les frais ci-dessus sont répartis de la manière suivante :

Composante	Part approximative	Bénéficiaire
Droits de mutation (DMTO)	~75 %	État et département
Contribution de sécurité immobilière	~0,10 %	État
Émoluments du notaire	~1 %	Notaire (tarif réglementé)
Débours et frais divers	A COMPLETER	Tiers (géomètre, cadastre...)

▲ Bon à savoir

Les frais d'agence ne font pas partie des frais de notaire.

Si vous passez par une agence immobilière, sa commission (généralement 3 à 6 % du prix) s'ajoute aux frais d'acquisition. Lorsque les honoraires sont à la charge de l'acquéreur, ils sont intégrés dans la base de calcul des droits de mutation. Vérifiez toujours qui supporte les honoraires avant de formuler votre offre.

07

La signature de l'acte authentique

La signature de l'acte authentique chez le notaire marque le transfert définitif de propriété. C'est l'aboutissement de plusieurs semaines ou mois de démarches. Cette étape est encadrée par des vérifications rigoureuses.

Ce que vérifie le notaire avant la signature

Le notaire procède à un ensemble de vérifications indispensables : il s'assure de la propriété du vendeur en consultant le fichier immobilier, vérifie l'absence d'hypothèques ou de privilèges grevant le bien, contrôle que les diagnostics sont complets et valides, et vérifie que la commune n'a pas exercé son droit de préemption. Il interroge également les services d'urbanisme sur la situation réglementaire du bien.

Il est conseillé de faire une contre-visite du bien juste avant la signature de l'acte de vente (le jour même ou quelques jours avant) afin de vérifier que l'état du bien est identique à l'état du bien lors de la signature du compromis. Le cas échéant, cela permet également de vérifier que les encombrants ont été débarrassés par le vendeur si cela avait été convenu lors du compromis. Cette contre-visite s'effectue soit via l'agence immobilière soit directement entre les parties

Le déroulement de la signature

Le notaire donne lecture de l'acte aux parties, répond à leurs questions et recueille leurs signatures. Les fonds sont versés sur le compte séquestre du notaire avant la signature et reversés au vendeur après. Les clés sont remises à l'acquéreur à l'issue de la signature, sauf accord contraire.

▲ Et après la signature ?

Après la signature, le notaire publie l'acte au service de la publicité foncière. C'est cette formalité qui rend le transfert de propriété opposable aux tiers. Vous recevez généralement le titre de propriété dans un délai de quelques semaines à quelques mois après la signature. Une mise à jour de l'administration fiscale s'opère également lors de cette publication.

08

Checklist : les bons réflexes avant de signer.

Voici les points de vigilance essentiels à vérifier à chaque étape de votre achat

- 01 Cadrer votre projet et votre budget**
Résidence principale ou investissement ? Neuf ou ancien ? Seul ou à plusieurs ? Ces choix orientent tout le reste.
- 02 Obtenir une simulation de financement**
Avant de visiter, consultez votre banque ou un courtier pour connaître votre capacité d'emprunt réelle.
- 03 Lire attentivement les diagnostics**
DPE, amiante, plomb, électricité : ne signez pas sans avoir lu et compris l'ensemble du dossier de diagnostics techniques.
- 04 Vérifier l'état de la copropriété**
Demandez les trois derniers procès-verbaux d'assemblée générale et le relevé des charges. Des travaux à venir peuvent fortement impacter votre budget.
- 05 Vérifier les conditions suspensives du compromis**
Assurez-vous que la condition d'obtention de prêt est bien stipulée et que le délai prévu est suffisant.
- 06 Anticiper les frais d'acquisition**
Prévoyez 7 à 8 % du prix dans l'ancien, 2 à 3 % dans le neuf, en plus des éventuels honoraires d'agence.
- 07 Consulter votre notaire en amont**
Un notaire peut intervenir dès la phase de compromis, voire avant. Son conseil est inclus dans les frais d'acquisition : profitez-en.



De la promesse de vente à la remise des clés, nos notaires vous accompagnent avec rigueur et réactivité. Nous intervenons aussi bien pour les acheteurs que pour les vendeurs, et vous conseillons sur les aspects fiscaux et patrimoniaux de votre acquisition. Prenez rendez-vous sur **www.syage.notaires.fr**



Syage Biarritz

7 Rue Broquedis,
64200 Biarritz

Tel : 05 64 31 28 50

Syage Bordeaux

45 Allées de Chartres,
33000 Bordeaux

Tel : 05 56 17 20 00