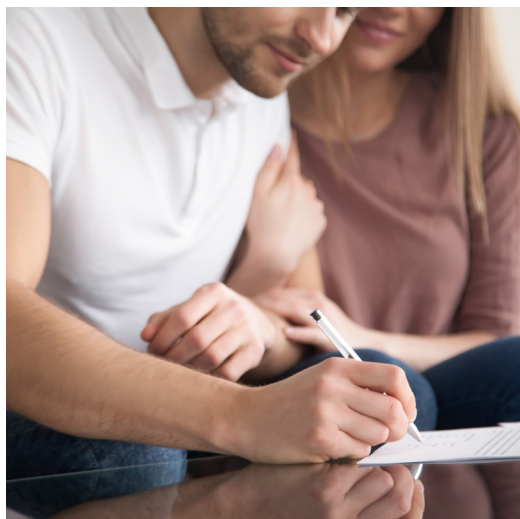


# LEGGETT

IMMOBILIER INTERNATIONAL

## GUIDE DE L'ACQUÉREUR

À vos côtés à chaque étape du processus d'acquisition



# Présentation

Ces vingt dernières années, Leggett Immobilier International a accompagné des milliers de clients dans l'acquisition d'un bien immobilier en France. Le processus d'achat peut s'avérer complexe. Bien se faire accompagner est primordial. Suivez les étapes pas-à-pas afin d'appréhender au mieux ce qui vous attend.

## Le processus d'achat :



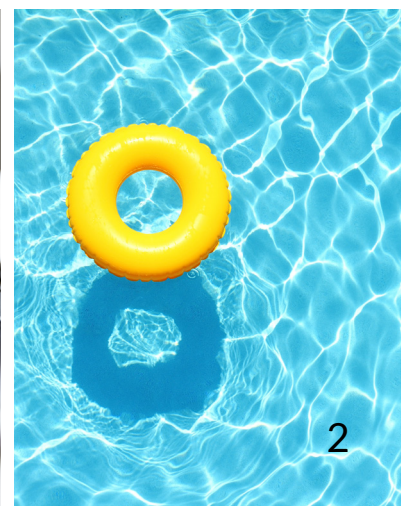
# Étape 1 : Définir votre recherche

La première étape du processus d'acquisition est la définition de vos besoins. Que ce soit par obligation ou pour le plaisir, un projet immobilier répond forcément à un minimum de critères :

- **Localisation** : rapprochement familial, changement de vie, mutation professionnelle, investissement locatif, résidence secondaire, etc. : la zone de recherche est en règle générale l'un des critères principaux.
- **Environnement** : une fois la localisation définie, répertoriez vos besoins ou attentes : proximité des commodités ou écoles, isolement ou au contraire cœur de ville, etc.
- **Budget** : Comment allez-vous financer cette acquisition : au comptant (maison à vendre/vendue, héritage reçu, économies...) ou besoin de financement ? Dans le dernier cas, consultez votre banque dès à présent afin d'être en mesure de connaître la faisabilité de votre projet et de vous positionner sur un budget.
- **Autres critères** : nombre de chambres, état du bien (rénové, à rénover, travaux à prévoir), terrain, style, dépendances, piscine...

Une fois ces critères définis, vous pouvez vous lancer dans votre recherche.

Leggett Immobilier International peut vous accompagner par l'intermédiaire notamment du **mandat de recherche**. Nous confier votre recherche c'est bénéficier d'un interlocuteur unique qui vous connaît et qui a accès à tous les produits disponibles sur le marché. Avec un mandat de recherche nous pouvons vous faire visiter tout type de biens, même ceux que nous n'avons pas encore en portefeuille.





## Étape 2 : Visiter des biens

### Ça y est, vous êtes prêts à visiter.

Vous avez au préalable fait des demandes sur les biens qui avaient retenu votre attention et cela vous a permis d'affiner votre sélection. Notre équipe d'assistantes commerciales (chacune dédiée à sa région) peut vous accompagner pour organiser votre itinéraire de visites.

Avant de partir en visite, votre conseiller vous questionnera sur vos différents critères de recherche et sur votre projet d'investissement. **Ces éléments sont indispensables** pour vous présenter les biens qui correspondent le mieux à vos attentes. Mais aussi parce que nous avons un devoir d'information et de « qualification » auprès de nos vendeurs.

De son côté, votre conseiller vous partagera toutes les informations en sa possession au sujet de la propriété et son environnement. Nous savons que ces éléments sont déterminants pour que vous vous décidiez à vous positionner sur une offre. Le but étant bien entendu que **tout soit transparent** pour que la vente aboutisse et ce dans les meilleures conditions qui soient.

À la fin de la visite, votre conseiller prendra le temps de faire un bilan pour connaître votre ressenti sur les biens visités, afin de vous donner davantage d'informations sur un bien en particulier ou affiner votre recherche vers d'autres biens. C'est à cette occasion que vous serez amené à signer un **Bon de Visite**. Ce document permet de justifier auprès de nos vendeurs les visites qui ont été effectuées sur leur bien.

Si vous n'avez pas encore la possibilité de venir visiter, **profitez de nos visites virtuelles** en attendant !



## Étape 3 : Faire une offre

### **Vous avez trouvé LA propriété qui coche toutes les cases !**

N'hésitez pas à demander plusieurs visites avant de vous positionner sur une offre. Soyez particulièrement vigilant avec les propriétés vides ou qui ne sont pas habitées à l'année. La maison peut se dégrader sans que le propriétaire ne s'en aperçoive.

Vous pouvez également vous faire assister d'un professionnel du bâtiment ou d'un proche qui sera en mesure de vous conseiller sur l'état général du bien. En effet, votre conseiller immobilier vous partagera toutes les informations qu'il a pu obtenir sur le bien et son environnement. Et même s'il attirera votre attention sur les éventuels travaux à prévoir, il ne peut pas s'engager sur l'état général du bien (la toiture par exemple) à moins que des travaux aient été faits récemment et que le propriétaire soit en mesure de fournir les factures.

À ce sujet, plusieurs choses auront été vérifiées par votre conseiller et seront portées à votre connaissance au plus tard avant la signature du compromis de vente :

- **Travaux** : des travaux ont-ils été réalisés ces 10 dernières années ? Étaient-ils soumis à autorisation ? Ont-ils été réalisés par des artisans (si oui copie de la garantie décennale, si non responsabilité du vendeur engagée) ;
- **Entretien du système de chauffage** : une facture d'entretien ou de ramonage vous sera fournie ;
- **Sécurité de la piscine** ;
- Autres spécificités du bien (présence d'un étang, d'un puits, panneaux solaires...) ;
- **Diagnostics** : un certain nombre de diagnostics sont réalisés sur le bien pour votre information. Ils permettent de lever la responsabilité du vendeur sur ces points et de vous apporter une information sur l'état des éléments de base du bien vendu. Même si les résultats de ces diagnostics peuvent faire partie de la négociation, le vendeur n'a aucune obligation de remédier aux défauts constatés.

### **Le Dossier de Diagnostics Techniques (DDT)**

Le Dossier de Diagnostic Technique comprend tous les diagnostics obligatoires dans le cadre d'une vente en fonction des caractéristiques de votre bien ou de la zone dans laquelle il se trouve. *(Tableau descriptif à la page suivante)*

## Le Dossier de Diagnostics Techniques (DDT)

Nom du Diagnostic	Bien concerné	Durée de validité
DPE (Diagnostic de Performance Énergétique)	Tout bien disposant d'un système de chauffage fixe (hors cheminée à foyer ouvert) sauf monuments historiques	10 ans
PLOMB (CREP dans les peintures)	Pour les biens construits avant 1949	1 an en présence de plomb, illimitée en l'absence de plomb
AMIANTE	Pour les biens construits avant 1997	Illimitée si réalisé à partir de 2013 (changement de réglementation)
TERMITES	Zones délimitées par arrêtés préfectoraux	6 mois
GAZ	Installation de gaz de plus de 15 ans	3 ans
ÉLECTRICITÉ	Installation électrique de plus de 15 ans	3 ans
ERP (état des risques et pollution) et nuisances sonores	En fonction des zones	6 mois
ASSAINISSEMENT	Obligatoire pour les assainissements non collectifs et dans certaines communes pour les assainissements collectifs (fortement recommandé dans tous les cas)	3 ans pour les assainissements individuels. Illimitée si conforme et pas de travaux réalisés postérieurement au contrôle pour les assainissements collectifs
ÉTAT PARASITAIRE	Fortement recommandé en Bretagne notamment. Zones délimitées par arrêtés préfectoraux.	6 mois

Vous avez maintenant tous les éléments en mains pour faire une offre. L'offre peut être communiquée à votre conseiller à l'oral ou par écrit. Elle peut être soumise à conditions, par exemple : obtention d'un emprunt, obtention d'une autorisation d'urbanisme, régularisation de la vente de votre bien...

Votre conseiller la soumet ensuite au vendeur (et s'engage éventuellement un processus de négociation mené par nos soins) avec les éléments en sa possession pour qualifier votre offre. En effet, comme indiqué précédemment, si vous avez besoin d'un certain nombre d'informations sur le bien et les conditions éventuelles du vendeur, le vendeur de son côté a besoin de connaître votre profil et les conditions liées à cette offre pour prendre sa décision en toute connaissance de cause. Une offre sans condition n'aura peut-être pas le même poids qu'une offre avec. C'est pourquoi votre conseiller vous demandera à ce stade de fournir **une preuve de fonds**. Ceci afin de mettre toutes les chances de votre côté.

### Bravo ! Votre offre a été acceptée !

Une fois l'offre validée par les deux parties, votre conseiller vous fera signer une **Lettre d'Intention d'Achat**. Ce document vous engage contractuellement vous et le vendeur sur l'offre négociée et ses conditions pendant une certaine durée (quelques mois) en attendant qu'un compromis de vente soit signé.

## Étape 4 : Compromis de vente

Le compromis de vente reprend l'identité des parties au contrat et leurs obligations, tous les éléments caractéristiques du bien et de l'offre et les informations de base liées à toute transaction immobilière (identité du notaire, date de réitération, information d'urbanisme...)

### Documents à fournir

La majorité des éléments auront normalement été collectés en amont par votre conseiller. Les dernières informations nécessaires à la rédaction du compromis de vente seront vérifiées avec vous. **Plus vous serez réactifs dans le partage de ces éléments, plus nous serons en mesure de rédiger le compromis de vente rapidement.**

Les documents à fournir sont :

- Pièces d'identité (copie de la carte d'identité/passeport, copie du livret de famille ou certificat de naissance, mariage, divorce) ;
- Preuve de résidence (facture eau, énergie, téléphone, taxe foncière) ;
- Preuve et provenance de fonds\* (attestation bancaire, relevé de compte, attestation de vente, copie de compromis de vente pour une vente en cours, simulation d'emprunt ou offre de principe).

### \*L'immobilier et la lutte contre le blanchiment de fonds ?

Dans le cadre de l'achat ou la vente d'un bien, le professionnel de l'immobilier est soumis à des obligations de prévention contre le blanchiment de capitaux, le financement du terrorisme et les fraudes fiscales et administratives qui le contraignent à exiger certaines informations de ses clients sous peine d'être accusé de complicité.

### Qu'est-ce que le blanchiment d'argent ?

«C'est le fait de faciliter par tout moyen, la justification mensongère de l'origine des biens ou des revenus de l'auteur d'un crime ou d'un délit ayant procuré à celui-ci un profit direct ou indirect et d'apporter un concours à une opération de placement, de dissimulation ou de conversion du produit direct ou indirect d'un crime ou d'un délit».

**Tracfin** est la cellule française de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme.

### Les obligations des professionnels

Toutes les professions au cœur d'échanges financiers (agent immobilier, avocat, banque, notaire, expert-comptable, opérateur de jeux, etc.) sont spécifiquement impliquées dans la lutte contre le blanchiment d'argent.

Leggett Immobilier International se doit de respecter un certain nombre d'obligations légales définies par le Code Monétaire et Financier, pour assurer l'efficacité de la démarche. Ces obligations ont pour but **d'identifier le risque que représente un client face au blanchiment de fonds et de lever le doute afin de sécuriser la transaction.**

C'est pour cette raison que nous nous devons d'être stricts sur la collecte des informations et de justificatifs permettant de lever le doute en plus de fournir des garanties nécessaires à nos vendeurs.

## Rédaction

Le compromis de vente est le contrat qui vous engage vous et le vendeur sur l'achat/la vente d'un bien aux prix et conditions négociés.

Leggett Immobilier International dispose d'un **service de rédaction et de suivi des compromis de vente** reconnu par les notaires avec qui nous travaillons sur tout le territoire. Ce service met à votre disposition une dizaine de salariés polyglottes, compétents, expérimentés et réactifs pour **sécuriser la transaction et faciliter le processus**. Le compromis de vente peut être rédigé en version franco-anglaise si nécessaire.

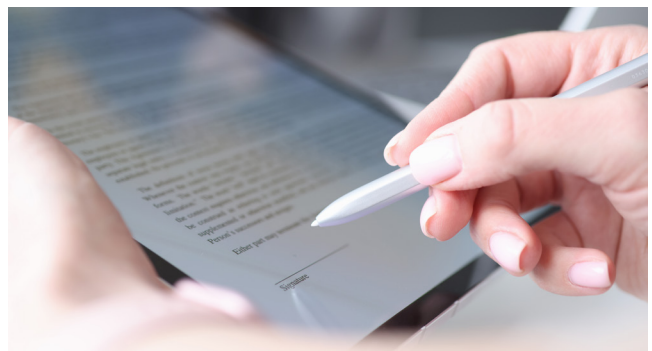
Il n'y a aucune obligation à utiliser le service Leggett pour la rédaction du compromis de vente. Cela peut être fait par le notaire en charge de recevoir la vente. Cependant, bénéficier du service Leggett c'est aussi **contourner les délais imposés** par les études notariales surchargées sans pour autant renoncer à la sécurité juridique du contrat.

## Signature

Une fois le compromis de vente rédigé, le projet vous est envoyé. Ce projet peut également être partagé avec votre notaire si vous le souhaitez. Lorsque le projet est validé par toutes les parties (vendeur, acquéreur et notaire éventuellement), le compromis de vente et toutes ses annexes sont envoyés pour signature à l'acquéreur dans un premier temps puis au vendeur.

Cette signature peut se faire sous plusieurs formes :

- **Par voie électronique**, plus simple et beaucoup plus rapide : signature via un logiciel sécurisé. Une adresse e-mail et un numéro de téléphone portable à fournir par individu afin de sécuriser le processus.
- **Par compromis tournant**, lorsque la signature électronique n'est pas possible : le compromis est envoyé par e-mail ou par courrier à l'acquéreur qui signe puis renvoie au siège social de Leggett. Le siège social envoie ensuite par courrier au vendeur après vérification pour contresignature. Puis le vendeur nous renvoie le tout par courrier
- **Signature physique** dans l'une de nos agences : en présence des acquéreurs et des vendeurs.
- **Signature à l'office notariale** : dans le cas où le compromis de vente est rédigé par le notaire.



Une fois le compromis de vente signé par les deux parties, vous bénéficiez d'un **délai de rétractation**. Ce droit vous est notifié par recommandé (électronique ou postal). Vous bénéficiez en effet de 10 jours pour changer d'avis sur votre engagement dans cette transaction à partir de la première présentation du recommandé. C'est à l'occasion de cette notification que les modalités de versement du dépôt de garantie vous seront envoyées.



## Étape 5 : Du compromis à l'acte de vente

Le dossier est envoyé au notaire par le service Leggett aussitôt après que le compromis de vente a été signé. Le notaire prend ainsi le relais pour les démarches et vérifications qui lui sont propres.

Pendant ce temps, votre conseiller et la référente du service compromis de vente de chez Leggett continue de garder un œil sur votre dossier : réception du dépôt de garantie par le notaire, montage du dossier de financement, dépôt des autorisations d'urbanisme (si applicable)...

Une fois les clauses suspensives (clauses nécessaires à la réalisation de la vente) levées et les formalités terminées du côté du notaire (**environ 3 mois entre le cdv et l'acte**), une date de signature de l'acte authentique est fixée en accord avec toutes les parties. Vous recevrez alors le projet d'acte et le décompte des sommes que vous devrez verser.

**Une dernière visite du bien** sera réalisée avec vous en présence du conseiller, ceci afin de vérifier que le bien est toujours dans l'état dans lequel vous l'avez visité au moment de l'offre, que les meubles inclus dans la vente (si applicable) sont bien là, que la propriété a été vidée... Sans oublier les relevés de compteurs.

Pensez à souscrire une assurance habitation qui devra débuter le jour de la signature de l'acte.

Le jour de la signature, votre conseiller sera présent afin de vous accompagner jusqu'au bout dans cette expérience.

**Félicitations, l'acquisition de votre bien a été finalisée avec succès !**

