RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Guide d’achat immobilier

Étapes, pièces, capacité d’emprunt et points de vigilance avant de signer.

TRUSTWELL FINANCE

Paris · Frankfurt · Zürich

Édition septembre 2026

À qui s’adresse ce guide

Ce document aide un particulier à préparer un projet d’achat (résidence principale, secondaire ou investissement locatif). Il décrit le parcours habituel en France et dans la zone euro, sans remplacer un notaire, un courtier ou un établissement de crédit.

Rappel essentiel
Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez votre capacité de remboursement avant de vous engager. Les simulations de taux sont indicatives.

1. Clarifier le projet

- Usage : habiter, louer, ou les deux.
- Localisation, type de bien (ancien, neuf, VEFA), travaux prévus.
- Horizon : combien de temps comptez-vous garder le bien ?
- Budget global : prix + frais de notaire + agence + travaux + meubles + réserve.

2. Estimer la capacité d’emprunt

Les prêteurs regardent surtout le taux d’effort : part des revenus consacrée aux dettes après l’opération. Un repère fréquent est d’environ un tiers des revenus nets, en incluant loyer restant, pensions et crédits en cours. Ce n’est pas une règle unique : reste à vivre, stabilité de l’emploi et apport pèsent autant.

- Calculez vos revenus nets stables (salaires, pensions, revenus locatifs retenus en partie).
- Listez toutes les charges récurrentes et les crédits déjà ouverts.
- Gardez une réserve de 3 à 6 mois de dépenses après l’achat.
- L’apport réduit le montant emprunté et rassure le prêteur. Les frais de notaire se paient souvent comptant.

3. Pièces à réunir tôt

- Pièce d’identité en cours de validité et justificatif de domicile récent.
- Justificatifs de revenus : bulletins, avis d’impôt, bilans si indépendant.
- Relevés bancaires des derniers mois.
- Compromis ou promesse dès qu’une offre est acceptée ; titre de propriété si revente.
- Devis de travaux si le prêt les finance.

4. Les grandes étapes

1) Recherche et visite. 2) Offre d’achat écrite. 3) Compromis chez l’agence ou le notaire, avec conditions suspensives (prêt, diagnostics). 4) Montage du dossier de financement. 5) Offre de prêt, délai de réflexion. 6) Signature de l’acte authentique et remise des clés.

5. Le crédit immobilier, en clair

- Taux fixe ou variable : le variable peut baisser ou monter selon l’indice.
- Durée : plus elle est longue, plus la mensualité baisse et plus le coût total monte.
- Assurance emprunteur : comparez équivalence de garanties, pas seulement le prix.
- Garanties : hypothèque, privilège de prêteur de deniers, caution.
- Remboursement anticipé : lisez les pénalités éventuelles avant de signer.

6. Frais à ne pas oublier

- Frais de notaire (plus élevés dans l’ancien que dans le neuf).
- Commission d’agence, selon qui paie.
- Diagnostics, copropriété (charges, fonds travaux), taxe foncière.
- Travaux, déménagement, meubles, parfois un prêt relais.

7. Avant de signer

- Lisez l’offre de prêt en entier, pas seulement la mensualité.
- Vérifiez le coût total (intérêts + assurance + frais).
- Contrôlez le règlement de copropriété, les procès-verbaux, les impayés.
- Ne signez pas sous un délai artificiel. Vous avez droit à l’information précontractuelle et, pour beaucoup de prêts, à un délai de réflexion.

8. Si le prêt est refusé

La condition suspensive liée au prêt, si elle est bien rédigée, permet souvent de récupérer le dépôt. Gardez les justificatifs de refus. Recalibrez prix, durée, apport ou ciblez un autre bien plutôt que d’enchaîner les dossiers au hasard.

Chez TRUSTWELL FINANCE

Toute simulation affichée sur le site est indicative. L’octroi d’un financement dépend de l’étude du dossier, de la vérification d’identité et de l’acceptation de l’emprunteur.