

Exemple :

*Après plusieurs recherches et visites, vous avez trouvé un appartement situé dans Paris. Vous souhaitez financer cet achat au moyen d'un prêt, et vos économies serviront à régler la commission de l'agence, le dépôt de garantie et les frais d'acte.  
L'agent immobilier vous demande de faire une offre d'achat au vendeur.*

**Air Finance vous guide et vous accompagne.**

## **Etape 1 : simulez votre capacité financière**

### **L'offre d'achat ferme et sans réserve engage celui qui l'établit**

C'est une pratique courante mais non obligatoire.

Dans cette offre, vous proposez au vendeur d'**acheter** son appartement à un prix (égal ou inférieur à celui qu'il demande) et des conditions déterminés. Pour ne pas être liés trop longtemps par votre proposition, votre intérêt est de **limiter l'offre** dans le temps.

Vous ne pourrez donc pas la retirer avant l'expiration de la date prévue.

Si le vendeur n'accepte pas l'offre dans le délai fixé, vous recouvrez votre liberté.

Si au contraire, l'**offre** est **acceptée** aux conditions proposées (prix,...), vous êtes tenus de signer un avant-contrat (promesse ou compromis de vente).

### **Le choix du notaire**

Après avoir accepté l'offre des acquéreurs potentiels, le vendeur vous propose de contacter son notaire pour fixer un rendez-vous de **signature** du compromis de vente.

Le vendeur et l'acquéreur peuvent faire appel chacun à leur notaire sans sur coût pour l'acquéreur.

## **Etape 2 : signez le compromis ou la promesse de vente**

Le notaire chargé de la vente, convie le **vendeur** et le couple d'**acquéreur** à un rendez-vous de signature. Il leur adresse le RIB de l'Office Notarial et leur demande de procéder au virement de la somme correspondant à **10%** du prix d'acquisition et aux frais de rédaction du compromis de vente. Il demande au vendeur de faire réaliser pour cette date différents diagnostics sur le bien.

En contrepartie de l'engagement du vendeur, il est d'usage que l'acquéreur verse un **dépôt de garantie**. Il est généralement de **10%** du prix d'achat. Ce montant peut être librement diminué.

Cette somme correspond soit à un acompte sur le prix si la vente se réalise, soit à un dédommagement du vendeur si l'acquéreur ne veut pas signer l'acte définitif.

**A compter du 1er janvier 2015**, tous les paiements d'un montant **supérieur à 3.000 €** (10.000 € auparavant) reçus ou émis par un notaire pour le compte des parties à un acte reçu en la forme authentique et

donnant lieu à publicité foncière doivent obligatoirement être réalisés par **virement bancaire**.

Les notaires ne peuvent plus accepter de chèques (même des chèques de banque), pour le paiement des actes notariés donnant lieu à publicité foncière qu'ils établissent. Le non-respect de ces obligations est passible d'une amende.

Toutefois, les **acquéreurs**, ont le droit de se **rétracter** pendant un délai de 7 jours (à compter du lendemain de la notification de l'avant-contrat en main propre, par lettre recommandée avec accusé de réception ou par acte d'huissier). Ils n'ont à justifier d'aucun motif et pourront récupérer alors **intégralement** leur **dépôt de garantie** dans un délai de 21 jours maximum à compter du lendemain de la date de la rétractation. Le destinataire de la rétractation est en principe le vendeur. Lorsqu'un intermédiaire est intervenu (agent immobilier, notaire), il est préférable de lui notifier également.

## Etape 3 : préparez votre dossier de prêt

Consultez la liste des pièces nécessaire à la constitution de votre dossier de financement



[Liste des pièces](#)

**Air Finance** se tient à votre disposition pour vous guider dans la constitution du dossier.

Vous pouvez nous transmettre vos pièces :

- par mail à [airfinancebackoffice01@airfinance.fr](mailto:airfinancebackoffice01@airfinance.fr)
- par voie postale : 5, rue Castiglione, 75001 Paris
- en mains propres : Roissy Pole, Le Dôme, Bâtiment 3 RDC