Satissimmo



GUIDE DE L' ACQUÉREUR

Votre Compagnon pour un Achat Immobilier Serein

https://satissimmo.com

Introduction

L'achat d'une propriété est bien plus qu'une simple transaction ; c'est un moment charnière de votre vie, une aventure qui mérite toute votre attention et votre préparation.

Nous sommes à vos côtés pour comprendre votre situation, vos besoins et vos désirs. Acheter une propriété ne se résume pas à un nombre de pièces ou à un code postal. Nous sommes là pour vous accompagner tout au long de ce parcours : ensemble, nous définirons votre budget, vos critères de recherche, et nous vous préparerons à chaque étape du processus. Vous découvrirez comment identifier vos priorités, évaluer les biens que vous visitez, et utiliser des stratégies efficaces pour trouver la propriété de vos rêves.
Nous mettons tout en œuvre pour garantir une transaction réussie et satisfaisante, afin que vous puissiez commencer ce nouveau chapitre de votre vie avec confiance et joie.



OBJECTIF DU GUIDE

Ce guide a pour but de vous fournir une compréhension détaillée des étapes, des stratégies et des processus impliqués dans l'achat de votre propriété. Que vous soyez un acheteur expérimenté ou que ce soit votre première acquisition, ce guide vous donnera les informations nécessaires .

Sommaire

Nos valeurs fondamentales	04
Notre approche du service client	05
Quel est mon objectif ?	06
Déterminer Votre Budget d'Achat	07
Obtenir une pré-approbation de crédit	08
Recherche de propriété	09
Négociation et offre d'achat	10
Le compromis	11
L'obtention du prêt	12
Signature de l'acte de vente	13
Suivi post acquisition	14
Étapes clés	15
Annexes	16
Contact	19



NOS VALEURS FONDAMENTALES

Chez Satissimmo, nous nous engageons à respecter des valeurs fondamentales qui guident notre travail au quotidien

1 INTÉGRITÉ

Nous croyons en la transparence et l'honnêteté dans toutes nos interactions. Nos clients peuvent compter sur nous pour leur fournir des informations précises et fiables.

2 EXCELLENCE

Nous nous efforçons de dépasser les attentes de nos clients en offrant des services de la plus haute qualité. Nous portant une attention particulière aux détails et un dévouement sans faille à chaque projet.

3 EMPATHIE

Nous comprenons que chaque client a des besoins uniques et nous nous engageons à les écouter et à les comprendre. Notre approche centrée sur le client nous permet de vous offrir des solutions personnalisées qui répondent à vos attentes.

Nous sommes constamment à la recherche de nouvelles façons d'améliorer nos services et d'apporter de la valeur à nos clients. Cela inclut l'adoption de technologies avancées et l'élaboration de stratégies de marketing novatrices.



NOTRE APPROCHE DU SERVICE CLIENT

Chez Satissimmo, nous offrons une gamme complète de services pour faciliter l'achat de votre propriété. Cela inclut l'évaluation de vos besoins et de votre budget, la recherche de biens correspondant à vos critères, la mise en place de visites personnalisées, et l'accompagnement dans la négociation des offres d'achat. Nous nous occupons également des aspects juridiques et administratifs de l'achat, en veillant à ce que tous les documents nécessaires soient en ordre et conformes aux réglementations en vigueur.



1 / CONSULTATION PERSONNALISÉE

Chez Satissimmo, le service client n'est pas simplement un département, c'est une philosophie qui imprègne toute notre organisation. Nous croyons que chaque interaction est une opportunité de vous montrer notre engagement envers votre satisfaction.



2 / COMMUNICATION TRANSPARENTE

Nous maintenons une communication ouverte et transparente avec vous tout au long du processus de vente.



3 / SUPPORT CONTINU

Notre engagement envers nos clients ne s'arrête pas à la signature du contrat de vente. Nous vous offrons un support continu pour vous aider à résoudre les éventuels problèmes et vous assurer que la transition vers votre nouvelle statut de propriétaire se passe sans encombre.

Quel est mon objectif ?



Avant toute recherche, il est important que vous fassiez un travail d'introspection pour déterminer ce qui vous pousse à vouloir acheter. Pour cela il faut réfléchir sur vos objectifs à court, moyen et long terme.

Cela vous permet de clarifier vos intentions, de définir vos priorités et de planifier efficacement votre parcours d'achat.

Situation

Je suis locataire d'un T3, je paie 800€ de loyer par mois. Dans ma ville, je pourrais trouver un bien similaire que je pourrais acheter et les mensualités du crédit seraient d'un montant similaire voire moindre. Néanmoins, je ne suis pas certain(e) de vivre dans cette ville pendant 20 ans ou 30ans, je pourrais déménager, dans une autre ville, ou ma situation familiale pourrait évoluer et nécessiter un appartement plus spacieux, dans ce cas je pourrais mettre ce bien en location ou le revendre. Plus tard, lorsque je serai retraité(e) ce bien pourrait me générer un revenu complémentaire.
A court terme, mon objectif est de réduire mes dépenses de logement tout en devenant propriétaire.
A moyen terme, d'avoir un investissement locatif
A long terme ,me constituer un patrimoine qui me permettra de ne pas dépendre uniquement de la pension retraite.

DÉTERMINER VOTRE BUDGET D'ACHAT

La détermination de votre budget d'achat est cruciale dans le processus d'acquisition. Chez Satissimmo, nous vous accompagnons à travers les différentes considérations financières pour établir un budget réaliste et durable.

1 ÉVALUER VOS REVENUS ET ÉCONOMIES

Nous prenons en compte toutes vos sources de revenus, notamment votre salaire, les revenus locatifs, les dividendes et autres. Notre objectif est de vous fournir une image claire et précise de votre situation financière pour faciliter votre achat immobilier.

2 ESTIMER VOS DÉPENSES MENSUELLES

1. Dépenses fixes : elles incluent le loyer actuel, les factures d'énergies et eaux, les assurances, les paiements de prêts, etc.
2. Dépenses variables : il s'agit des dépenses alimentaires, les loisirs, les voyages et autres.
3. Épargne et investissement : il faut prendre en considération vos contributions régulières pour l'épargne et l' investissement.

3 CALCULER VOTRE CAPACITÉ D'EMPRUNT

Nous vous accompagnons pour le calcul de votre capacité d'emprunt

1. Capacité de remboursement : les mensualités ne doivent pas dépasser 33% de vos revenus.
2. Durée du prêt : elle affecte votre capacité d'emprunt car plus la durée est longue, plus les paiements mensuels seront faibles, mais le coût total du prêt sera plus élevé en raison des intérêts accumulés.
3. Taux d'intérêt : des taux plus bas signifient des paiements mensuels plus bas et une capacité d'emprunt plus élevée.

4 PRENDRE EN COMPTE LES FRAIS ASSOCIÉS À L'ACHAT

L'achat d'une résidence principale comporte plusieurs frais supplémentaires qu'il est important de considérer dans votre budget global.

1. **Frais de notaire** : en France, les frais de notaire représentent environ 7 à 8% du prix d'achat pour les biens anciens et environ 2 à 3% pour les biens neufs.
2. **Frais de dossier du prêt** : certaines banques facturent des frais de dossier pour l'octroi du prêt immobilier.
3. **Frais de garantie** : il peut s'agir de la caution, de l'hypothèque ou d'une assurance prêt immobilier.
4. **Travaux et rénovations** : si des travaux sont nécessaires dans la propriété, nous les intégrons à votre budget.

OBTENIR UNE PRÉ-APPROBATION DE CRÉDIT

1 RECHERCHE DE PRÊT

Une fois que vous avez une idée de votre budget et votre capacité financière, vous pouvez commencer à chercher un prêt. Comparez les taux d'intérêt, les conditions de prêt et les options de remboursement de plusieurs banques et institutions financières.

2 PRÉPARER LE DOSSIER DE PRÊT

Rassemblez tous les documents nécessaires, notamment :

1. Vos trois derniers bulletins de salaire
2. Vos deux derniers avis d'imposition
3. Vos relevés de compte bancaire des trois derniers mois
4. Une copie de votre pièce d'identité

3 PRÉ-APPROBATION

Si le prêteur est satisfait de votre situation financière, ils vous donneront une pré-approbation. Cela signifie qu'ils sont prêts à vous prêter un certain montant d'argent pour acheter votre bien, sous réserve de certaines conditions.

Il est important de noter que la préapprobation n'est pas une garantie que vous obtiendrez un prêt. Vous devrez toujours passer par le processus d'approbation du prêt une fois que vous avez trouvé une propriété à acheter. De plus, la préapprobation est généralement valable pour une période limitée, donc si vous ne trouvez pas une propriété pendant cette période, vous devrez soit obtenir une nouvelle préapprobation, soit faire une demande de prêt directement



RECHERCHE DE PROPRIÉTÉ

Avec une pré-approbation en main, vous pouvez commencer à chercher une propriété. La pré-approbation vous donne une idée du montant que vous pouvez emprunter, ce qui vous aide à cibler les propriétés dans votre gamme de prix.

1 DÉFINIR VOS CRITÈRES DE RECHERCHE

1. Critères essentiels : ce sont les éléments incontournables de votre futur logement. Ils peuvent inclure la localisation, le nombre de chambres, la présence d'un jardin ou d'un balcon, la proximité des écoles et des transports en commun, etc.
2. Critères souhaitables : ce sont des caractéristiques que vous aimeriez avoir mais qui ne sont pas indispensables. Cela peut inclure des aspects comme la vue, la taille du jardin, des équipements spécifiques (piscine, cheminée), etc.

2 LES VISITES

1. Planification des visites : nos experts immobiliers planifient les visites en fonction de vos disponibilités et de celles du vendeur. Nous nous efforçons de planifier plusieurs visites le même jour pour optimiser votre temps.
2. Accompagnement lors des visites : un agent de Satissimmo vous accompagne lors de chaque visite. Il vous guide à travers la propriété, répond à vos questions et vous fournit des informations détaillées sur le bien.

3 ÉVALUATION DE L'ÉTAT DU BIEN

Pendant la visite, l'agent immobilier évalue l'état du bien. Il vérifie l'état de la structure, des installations électriques et de plomberie, du chauffage, etc. Il vous informe également sur les éventuels travaux à prévoir.

4 CONSEILS ET RECOMMANDATIONS

Après chaque visite, l'agent immobilier discute avec vous de vos impressions et vous donne son avis professionnel sur le bien. Il peut vous conseiller sur la négociation du prix et sur les prochaines étapes si vous décidez de faire une offre.

NÉGOCIATION ET OFFRE D'ACHAT

Vous avez visité plusieurs propriétés et enfin, vous l'avez trouvée : la propriété de vos rêves. Cependant, le prix ne correspond pas tout à fait à votre budget.

1 ANALYSE DU MARCHÉ

Nos experts immobiliers commencent par une analyse approfondie du marché immobilier local. Ils examinent les prix des biens comparables dans la même zone, les tendances du marché et d'autres facteurs pertinents. Cette analyse nous permet de déterminer une fourchette de prix juste pour le bien que vous souhaitez acquérir.

2 STRATÉGIE DE NÉGOCIATION

En fonction de l'analyse du marché et de vos finances personnelles, nous élaborons une stratégie de négociation. Cela peut inclure la détermination d'un prix d'offre initial, la préparation d'arguments pour justifier ce prix, et la planification de la manière dont nous répondrons aux contre-offres du vendeur.

3 PRÉSENTATION DE L'OFFRE

Présentation de l'offre : Une fois que nous avons préparé votre offre, nous la présentons au vendeur ou à son agent immobilier. Nous veillons à ce que votre offre soit présentée de manière professionnelle et convaincante, en mettant en avant les points forts de votre proposition.

4 NÉGOCIATION AVEC LE VENDEUR

Si le vendeur ne accepte pas votre offre initiale, nous entrons dans une phase de négociation. Nous travaillons avec vous pour ajuster votre offre en fonction des commentaires du vendeur, tout en veillant à ce que vous obteniez le meilleur prix possible.

5 ACCEPTATION DE L'OFFRE

Si le vendeur accepte votre offre, nous passons à l'étape suivante du processus d'achat. Cela implique la préparation du compromis de vente et la finalisation des détails de votre prêt immobilier.

LE COMPROMIS

Le compromis de vente est un document juridique qui scelle l'accord entre le vendeur et l'acheteur. Il précise les conditions de la vente, y compris le prix, la description de la propriété, et la date prévue pour la signature de l'acte de vente définitif.

1 VÉRIFICATION DES INFORMATIONS

Il est crucial de vérifier toutes les informations concernant la propriété et les parties impliquées. Cela inclut l'identité du vendeur, la vôtre, celle de votre conjoint, la description précise de la propriété y compris l'état et les travaux , ainsi que le prix convenu.

2 INCLUSION DES CONDITIONS SUSPENSIVES

Les conditions suspensives sont des clauses qui permettent à l'acheteur de se retirer de l'accord sans pénalité si certaines conditions ne sont pas remplies. Par exemple, l'obtention d'un prêt immobilier est souvent une condition suspensive.

3 DÉPÔT DE GARANTIE

Lors de la signature du compromis de vente, l'acheteur verse généralement un dépôt de garantie (souvent 10% du prix de vente). Ce dépôt sera déduit du prix de vente lors de la finalisation de l'achat.

4 SIGNATURE DU COMPROMIS

Une fois que toutes les informations ont été vérifiées et que le document a été préparé, le compromis de vente est signé par le vendeur et vous.

5 DÉLAI DE RÉTRACTATION

Après la signature du compromis de vente, vous avez un délai de rétractation de 10 jours pendant lequel vous pouvez vous retirer de l'accord sans pénalité.

L'OBTENTION DU PRÊT

Même si vous avez déjà obtenu une préapprobation, il est nécessaire de finaliser le prêt immobilier. Etant précisé que si vous avez dépassé le délai de la préapprobation il faut reprendre le processus de l'obtention du crédit

1 CONSTITUER LE DOSSIER

Rassemblez tous les documents nécessaires, notamment :

1. Vos trois derniers bulletins de salaire
2. Vos deux derniers avis d'imposition
3. Vos relevés de compte bancaire des trois derniers mois
4. Une copie de votre pièce d'identité
5. Le compromis de vente signé

2 CRITÈRES D'ÉLIGIBILITÉ

Les banques évaluent plusieurs critères pour déterminer votre éligibilité à un prêt immobilier :

1. **Vos revenus et votre stabilité Professionnelle.** Les banques préfèrent les emprunteurs ayant des revenus stables et réguliers, Elles préférent les CDI plutôt que les CDD ou les contrats temporaires.
2. **Le taux d'endettement.** Il correspond à la part de vos revenus mensuels consacrée au remboursement de vos crédits. En général, il ne doit pas dépasser 33%.
3. **Votre apport personnel**. Un apport significatif (au moins 20% du montant du bien) augmente vos chances d'obtenir un prêt et vous permet de négocier de meilleures conditions.

3 NÉGOCIER LES CONDITIONS DU PRÊT

1. Comparez les taux d'intérêt
2. Trouvez un équilibre entre mensualités abordables et coût total raisonnable en jouant sur la durée du prêt.
3. Souscrivez l'assurance proposée par la banque ou optez pour une délégation d'assurance offrant de meilleures garanties à un coût inférieur.
4. Négociez les frais de dossier.

4 APRÈS L'ACCEPTATION DU PRÊT

1. Finaliser l'assurance emprunteur : assurez-vous que votre assurance emprunteur est en place et que toutes les formalités sont complétées.
2. La banque débloque les fonds et les transfère au notaire pour finaliser l'achat.
3. Le notaire prépare l'acte de vente définitif, qui sera signé une fois le prêt débloqué.
4. Le jour de la signature de l'acte de vente, vous deviendrez officiellement propriétaire de votre nouvelle résidence.

SIGNATURE DE L'ACTE DE VENTE

PRÉPARER LA SIGNATURE AVEC NOTRE AIDE

VÉRIFIER LE DOSSIER

Nous nous assurons que tous les documents nécessaires sont prêts, y compris l'offre de prêt acceptée, l'assurance emprunteur, et tous les diagnostics techniques requis.

RÉGLER LES DÉTAILS FINANCIERS

Nous vous aidons à confirmer que les fonds pour l'achat, y compris le dépôt de garantie, sont disponibles et prêts à être transférés. Nous vérifions également que les frais de notaire sont couverts.

RELIRE LE COMPROMIS DE VENTE

Nous vous aidons à revoir le compromis de vente pour vous assurer que toutes les conditions initialement convenues sont respectées.

DÉROULEMENT DE LA SIGNATURE DE L'ACTE DE VENTE

Le vendeur, vous-même, le notaire et un représentant de notre équipe se réunissent. Parfois, les représentants des banques peuvent également être présents.

LECTURE DE L'ACTE DE VENTE

Le notaire lit l'acte de vente en détail, en expliquant chaque clause et en répondant aux questions .

VÉRIFICATION DES DOCUMENTS

Le notaire vérifie que tous les documents nécessaires sont en ordre, y compris les titres de propriété, les diagnostics techniques, et les preuves de financement.

SIGNATURE DE L'ACTE ET REMISE DES CLÉS

Après vérification, vous et le vendeur signez l'acte, officialisé par le notaire. Le vendeur vous remet ensuite les clés , symbolisant ainsi le transfert de propriété. Nous célébrons ce moment ensemble.

Suivi post acquisition

Lorsque vous concluez un mandat de recherche avec nous, nous nous engageons à vous fournir un suivi post-acquisition complet et personnalisé. Ce service comprend

- **Conseils d'installation**
  Nous vous aidons à vous installer dans votre nouvelle propriété en vous fournissant des conseils pratiques et en répondant à toutes vos questions.

- **Gestion administrative**
  Nous vous assistons dans les démarches administratives post-acquisition, comme le changement d'adresse, l'inscription aux services publics, etc.

- **Gestion locative**
  Si vous envisagez de louer votre bien, nous pouvons vous aider à trouver des locataires et à rédiger le bail

- **Revente du bien**
  Si vous décidez de revendre votre bien à l'avenir, nous serons là pour vous accompagner dans cette démarche.

Chez Satissimmo, nous croyons que notre relation avec nos clients ne se termine pas à la signature de l'acte de vente. En effet, notre engagement envers vous continue bien après l'acquisition de votre bien immobilier.



ACHETER AVEC SATISSIMMO
LES ÉTAPES CLÉS

Satissimmo

Vous sélectionnez votre conseiller immobilier et signez un mandat de recherche pour une collaboration efficace. La confiance en votre conseiller est essentielle car il vous accompagne dans l'un des engagements financiers les plus importants de votre vie.





Confirmez votre financement : assurez-vous de votre capacité de financement avant de commencer la recherche de votre bien. Cela vous permet de connaître votre budget, les frais associés à l'achat et le montant de vos remboursements mensuels. Vous pouvez ainsi cibler uniquement les biens dans votre budget, renforcer votre position lors des négociations et accélérer le processus d'achat.

Visitez et trouvez le bien parfait : après avoir bien compris vos besoins, nous vous proposerons une sélection de biens qui répondent à vos critères. Nous organiserons les visites pour vous.





Faites une offre : une fois le bien idéal trouvé, nous effectuerons une analyse du marché pour vous aider à formuler une offre. Nous la présentons au vendeur, pour entamer les négociations. Si le vendeur accepte l'offre, nous pourrons procéder à la signature du compromis de vente.

Rédaction du compromis de vente : nous nous chargerons de la rédaction du compromis et de la collecte des documents nécessaires pour le dossier de vente. Nous vous accompagnerons jusqu'à la signature définitive, l'acte authentique.





Pré-signature et acte authentique : nous organiserons un rendez-vous préalable à la signature pour vérifier le bien et relever les compteurs. Le jour de la signature de l'acte authentique, vous recevrez les clés de votre nouveau bien !

Budget mensuel

MOIS _____

ANNÉE _____

SOLDE INITIAL _____ SOLDE FINAL _____

REVENUS

DATE	DESCRIPTION	MONTANT
TOTAL		

DÉPENSES

DATE	DESCRIPTION	MONTANT
TOTAL		

ANNEXE : OUTILS

CAPACITÉ D'EMPRUNT

Capacité d'emprunt = Total de vos revenus x indice

TOTAL DE VOS REVENUS	INDICE	CAPACITÉ D'EMPRUNT
	0,33	

CALCUL DES FRAIS DE NOTAIRE

PRIX DU BIEN SANS HONORAIRE D'AGENCE	PRIX DU BIEN AVEC HONORAIRE D'AGENCE	FRAIS DE NOTAIRE	TOTAL	
			SANS HONORAIRES	AVEC HONORAIRES

CALCUL COUT DE L'EMPRUNT

Montant du prêt = B-A
Coût total du prêt = P + (P x T x D)

PRIX DU BIEN FRAIS INCLUENT (B)	APPORT PERSONNEL (A)	MONTANT DU PRÊT (P)	TAUX D'INTÉRÊT ANNUEL (T)	DURÉE DU PRÊT (D)	COÛT DU PRÊT

Retrouvez tous les outils sur notre site

ANNEXE : DÉTERMINER VOS OBJECTIFS

Ce questionnaire est conçu pour vous aider à clarifier vos objectifs et à planifier votre achat immobilier de manière efficace. Chez Satissimmo, nous sommes là pour vous accompagner à chaque étape de votre projet immobilier. N'hésitez pas à nous contacter pour toute question ou besoin d'accompagnement.



1.OBJECTIFS À COURT TERME

- Quel est votre délai pour l'achat de votre bien immobilier ?

- Quel type de bien recherchez-vous (appartement, propriété, terrain, etc.) ?

- Quel est votre budget pour cet achat ?

- Quelle est la localisation idéale pour votre futur bien ?



2.OBJECTIFS À MOYEN TERME

- Prévoyez-vous des travaux de rénovation ou d'aménagement dans le bien que vous allez acquérir ?

- Avez-vous des projets personnels ou familiaux qui pourraient influencer le type de bien que vous recherchez ?

- Avez-vous des projets professionnels qui pourraient vous amener à déménager dans une autre ville ou un autre pays ?



3.OBJECTIFS À LONG TERME

- Envisagez vous de louer ce bien à l'avenir pour générer des revenus supplémentaires ?

- Considérez vous cet achat comme un investissement pour votre retraite ?

- Avez-vous l'intention de revendre ce bien à l'avenir pour réaliser une plus-value ?

Satissimmo

POUR NOUS JOINDRE

Notre site
https://satissimmo.com

Notre email
contact@satissimmo.com

Téléphone
0972179174

Whatsapp
+33777220056

INFOS

Satissimmo, SASCAV au capital de 11832€
Siège social : 229 Rue Saint-Honoré 75001 Paris
Siren : 928102680
N°carte pro : CPI7501202400000239

