

Guide pour bien acheter



Tout est fait pour vous

Mon entreprise immobilière est
fondée sur un principe directeur :

- ▶ VOS BESOINS
- ▶ VOS RÊVES
- ▶ VOS PRÉOCCUPATIONS
- ▶ VOS QUESTIONS
- ▶ VOS FINANCES
- ▶ VOTRE TEMPS
- ▶ VOTRE VIE

Tout est fait pour vous

Mon objectif : votre entière satisfaction.

Je travaillerai avec vous afin de comprendre votre style de vie, vos besoins et vos désirs spécifiques, parce qu'acheter un bien ne se résume pas à un certain nombre de chambres ou à un code postal particulier. Cela concerne votre vie, ce qui est important pour moi.



Je vous offre

- ▶ Un conseiller immobilier renseigné et professionnel qui vous représente
- ▶ Une découverte approfondie afin de déterminer vos désirs et vos besoins spécifiques
- ▶ Des conseils pour la présentation d'offres, fondée sur une évaluation spécialisée du marché afin que vous « payiez le juste prix »
- ▶ Un allié engagé qui présentera votre offre d'achat et négociera pour vous
- ▶ La préparation de tous les documents et des conseils pour le jour de la signature du compromis de vente
- ▶ Un accompagnement jusqu'à la signature définitive chez le notaire
- ▶ Le soutien d'une agence de confiance, KELLER WILLIAMS Immobilier



Dans le cadre de mon service, je m'engagerai à vous aider à réaliser votre projet en :

- ▶ Organisant et choisissant les biens à visiter selon vos besoins spécifiques
- ▶ Visitant personnellement les biens et les quartiers avec vous
- ▶ Vous gardant informés au sujet de nouveaux biens sur le marché
- ▶ Vous informant des autres biens qui se sont vendus, et à quel prix
- ▶ Travaillant avec vous jusqu'à ce que nous trouvions le bien de vos rêves



Planifiez votre déménagement

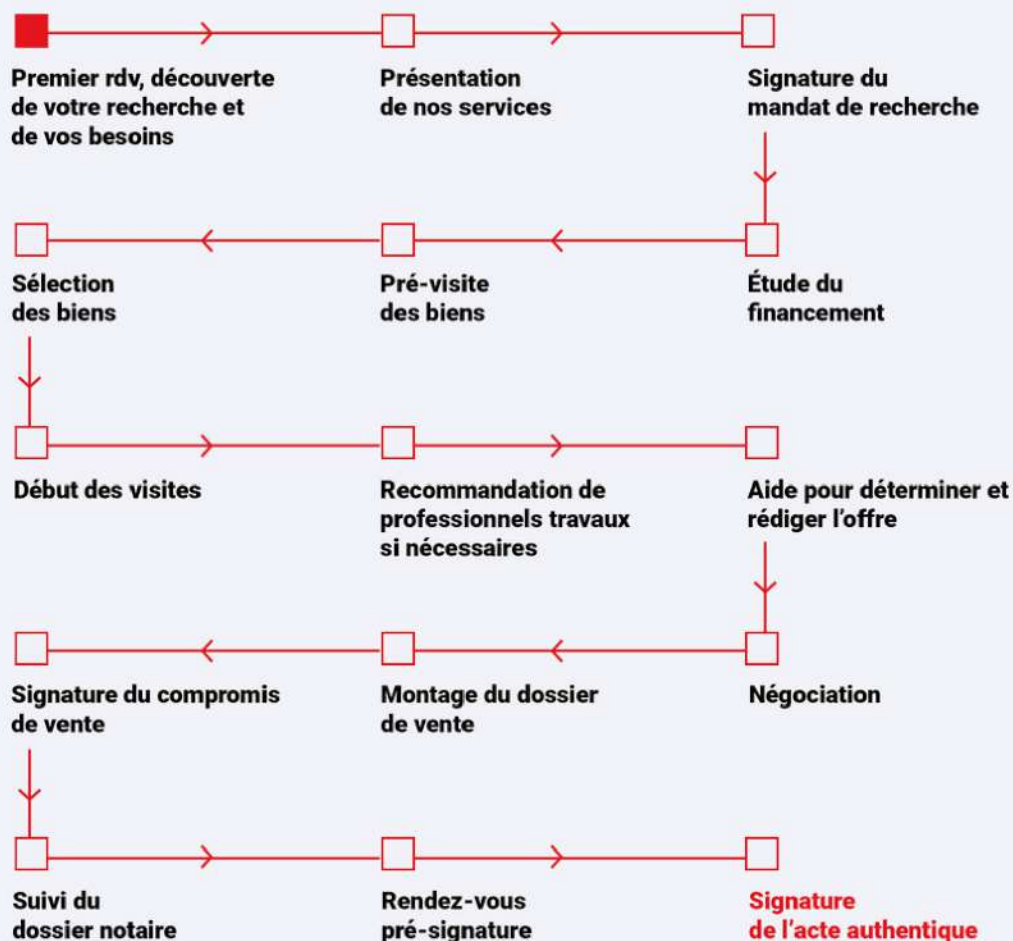
Quel est le meilleur moment pour acheter ?

Il n'y a qu'une seule bonne réponse : lorsque vous trouvez un bien que vous adorez. Le nombre de biens disponibles sur le marché et la situation économique fluctuent, mais quand vous trouvez un bien dans lequel vous vous projetez, c'est le moment parfait pour acheter. Vous trouverez à la suite des quartiers avec des biens en vente qui correspondent à vos préférences.



Le guide pour bien acheter

Une transaction immobilière est complexe.
Grâce à mon expertise, je vous guiderai
à travers chaque étape de la vente de votre bien.



Comment se déroule l'achat d'un bien ?

1

CHOISIR UN CONSEILLER IMMOBILIER

Choisissez le meilleur conseiller immobilier pour vous représenter lors de la recherche et l'achat du bien de vos rêves. Signez un mandat de recherche pour travailler ensemble. Il est important d'avoir confiance en votre conseiller immobilier qui vous accompagne dans l'ensemble des étapes d'un des plus importants engagements financiers de votre vie.

2

VALIDER VOTRE FINANCEMENT

Validez votre financement, avec un expert que je peux vous recommander avant de trouver le bien que vous souhaitez acheter.

Les avantages :

- ▶ Vous connaissez, dès le début, votre enveloppe globale incluant les différents frais et le montant de votre mensualité de prêt.
- ▶ Vous ne regardez que des biens dans votre budget.
- ▶ Votre position dans la négociation avec le vendeur est plus forte si vous avez une lettre de pré-approbation.
- ▶ Le jour de la signature définitive pour votre nouveau bien arrive plus rapidement.

3

VISITER DES BIENS ET TROUVER LE « LOGEMENT IDÉAL » !

À la suite d'une compréhension approfondie de vos besoins, vous recevrez une liste des biens qui répondent le mieux à toutes vos exigences, et nous réserverons du temps pour les visiter.

Mes moyens à disposition pour vous aider :

- ▶ Le portefeuille de biens des Market Centers
- ▶ Des fichiers partagés des professionnels de l'immobilier
- ▶ Des biens à vendre directement par le propriétaire, que vous voyez en traversant des quartiers
- ▶ Des visites libres



Comment se déroule l'achat d'un bien ?

4

FAITES VOTRE PROPOSITION

Lorsque vous avez trouvé le bien de vos rêves :

- ▶ Je vous transmettrai les éléments essentiels (les diagnostics, la taxe d'habitation, la taxe foncière, charges de copropriété).
- ▶ Je ferai la recherche des données du marché afin de vous aider à déterminer le montant de l'offre.
- ▶ Je vous aiderai à rédiger l'offre d'achat et la présenterai au vendeur. Un peu de négociation...
- ▶ Je négocierai si nécessaire. Le vendeur peut accepter, refuser ou faire une contre-offre.

6

RENDEZ-VOUS DE PRÉ-SIGNATURE ET ACTE AUTHENTIQUE

Nous organiserons un rendez-vous de pré-signature afin de relever les compteurs et de vérifier le bien avant la signature définitive chez le notaire. C'est le jour de l'acte authentique que vous recevrez les clés de votre nouveau logement !

5

RÉDIGER LE COMPROMIS DE VENTE

Une fois l'offre acceptée, nous nous occuperons de rédiger le compromis et de rassembler l'ensemble des documents nécessaires à la constitution du dossier de vente et nous vous accompagnerons jusqu'à la signature définitive, l'acte authentique.



Faire une proposition d'achat

Lorsque nous aurons trouvé la propriété que vous souhaitez, nous rédigerons une proposition d'achat. Bien qu'une telle entente soit standard, il y a certains points où nous pouvons négocier :

► LE PRIX

Ce que vous offrez pour une propriété dépend de plusieurs facteurs, y compris son état, le temps de mise sur le marché et l'urgence du vendeur. Bien que certains acquéreurs veuillent faire une offre basse simplement pour voir si le vendeur acceptera, c'est rarement un bon choix, car le vendeur pourrait se sentir offensé et décider de ne pas négocier.

► LA DATE D'EMMÉNAGEMENT

Si vous pouvez être plus flexible sur la prise de possession du bien, le vendeur pourrait être plus apte à choisir votre offre au lieu d'autres.

► EQUIPEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

Souvent le vendeur prévoit de laisser les appareils importants ; cependant, les articles qui restent ou qui partent font souvent partie de la négociation.

Nous présenterons l'offre au vendeur. Il fera ensuite l'une des choses suivantes :

- IL ACCEPTERA L'OFFRE
- IL REFUSERA L'OFFRE
- IL FERA UNE CONTRE-OFFRE AVEC DES MODIFICATIONS

La plus courante des trois est la contre-offre. Dans ce cas, mon expérience et mes compétences de négociation seront des atouts puissants pour représenter vos intérêts.

Lorsqu'une contre-offre sera présentée, nous travaillerons ensemble pour en étudier chaque détail, en nous assurant que nous avançons en respectant vos objectifs et que nous négocions le meilleur prix et les meilleures modalités.



Le compromis de vente

Une fois que nous nous serons mis d'accord avec le vendeur, nous nous occuperons de rédiger le compromis. Ceci nous permettra de formaliser l'engagement respectif plus rapidement que par un notaire. En effet, le délai pour obtenir un rendez-vous de signature de compromis chez un notaire peut dépasser les 3 semaines.

La signature du compromis de vente s'accompagne le plus souvent du versement d'un acompte par l'acquéreur, afin de sceller l'engagement des parties. Le montant de ce versement ne peut excéder 10% du prix de vente.

Si vous faites appel à un prêt immobilier pour financer une partie de votre achat, vous disposerez d'une condition suspensive de prêt qui vous protégera en cas de la non obtention du crédit dans un délai fixé au compromis. En cas de refus de prêt, votre acompte vous sera restitué.

Le délai moyen entre la signature du compromis et de l'acte authentique est de 3 mois.



L'acte authentique

Nous organiserons un rendez-vous préalable à la signature de l'acte authentique afin de visiter le bien pour vérifier son état et relever les compteurs. La banque s'occupera de virer les fonds directement au notaire pour le règlement de la transaction et des frais.

Une fois l'acte signé, vous serez officiellement propriétaire de votre nouveau logement !



La plus grande compagnie immobilière du monde

Fondée à Austin (Texas, États-Unis), Keller Williams est la plus grande compagnie immobilière du monde avec plus de 1 200 Market Centers et 200 000 Membres à travers les Amériques, l'Europe, l'Afrique, l'Asie et l'Océanie.

Depuis 1983, KW se développe de manière exponentielle et continue de cultiver sa culture unique, basée sur la formation continue et soutenue par la technologie.

Keller Williams en Polynésie

Née en 2023, Keller Williams Polynésie démarre sur les chapeaux de roues, avec une équipe de conseillers en immobiliers motivés et formés aux outils et aux valeurs de la compagnie (éthique, intégrité, confiance).

Certains sont même spécialisés dans l'immobilier neuf, le commercial, le viager, la gestion locative et les demeures de prestige, nous permettant d'intervenir dans tous les domaines de l'industrie immobilière et de répondre aux différents besoins de leurs clients.

5

CONTINENTS

59

PAYS

1 200

MARKET CENTERS

210 000

MEMBRES



L'avenir

Cherchons votre nouveau bien

Je tiendrai compte des informations dont nous avons discutées au sujet de vos désirs et vos besoins lorsque je choisirai des biens à visiter.

Dans certains cas, mes clients trouvent le bien de leur rêve dès le premier jour. Dans d'autres cas, trouver le bien idéal prend du temps. Soyez assuré, qu'il y a un bien idéal pour vous. Nous n'avons qu'à le trouver.

Pour vous aider au cours de cette recherche, je préparerai une liste de biens avec les informations suivantes pour chacun :

- ▶ Des photos de la maison / appartement
- ▶ Le quartier
- ▶ Le prix demandé
- ▶ La surface
- ▶ La taxe foncière et les charges
- ▶ Le nombre de pièces
- ▶ Les caractéristiques techniques

Lorsque nous aurons ciblé une liste de biens qui vous intéressent :

- ▶ Je vous donnerai de plus amples détails au sujet du bien
- ▶ Je visiterai avec vous
- ▶ J'établirai une comparaison du prix demandée avec les biens du secteur
- ▶ Je répondrai à toutes vos questions



Le financement de votre bien

Les Prêts immobiliers, en bref

- ▶ Votre prêt doit d'abord être pré-approuvé
- ▶ Faites une demande de prêt
- ▶ Faites évaluer votre bien
- ▶ Votre demande de prêt est mise par écrit
- ▶ Vous êtes prêt à signer !

LES DOCUMENTS QUE POURRAIT DEMANDER VOTRE EXPERT EN FINANCEMENT

- UN JUSTIFICATIF D'IDENTITÉ**
Carte d'identité ou passeport en cours de validité
- LES JUSTIFICATIFS DE SITUATION FAMILIALE**
Un livret de mariage ou de famille, certificat de PACS délivré par la mairie
- UN JUSTIFICATIF DE DOMICILE**
Quittance EDF ou téléphone, quittance de loyer, facture d'eau ou attestation si vous êtes logé gratuitement (de moins de trois mois)
- Vos trois derniers bulletins de salaire, vos deux derniers avis d'imposition et vos trois derniers relevés de compte
- LE COMPROMIS OU LA PROMESSE DE VENTE**
avec condition suspensive
- Un avant-contrat si vous achetez un logement neuf
- Un devis estimatif ou un contrat de construction si vous construisez
- Un devis estimatif des travaux si vous rénovez dans l'ancien
- Les documents qui justifient vos éventuels prêts en cours
- Les documents qui justifient vos éventuels placements

**FÉLICITATIONS !
VOTRE DEMANDE DE PRÊT
A ÉTÉ ACCEPTÉE !**

Suivez ces quelques astuces pour sécuriser votre prêt.

À FAIRE

- Prévenir l'organisme de prêt de vos changements d'adresse
- Prévenir l'organisme de prêt de changements de salaire et de rémunération
- Être toujours prêt à fournir la preuve d'un dépôt conséquent en banque
- Souscrire à une assurance habitation
- Toujours conserver la preuve du remboursement de votre prêt

À NE PAS FAIRE

- Faire des dépenses importantes avec un crédit existant sans en informer
- Contracter des crédits supplémentaires sans en informer l'organisme de prêt au préalable
- Rembourser, transférer ou fermer des soldes créditeurs sans que votre organisme de prêt vous y ait autorisé
- Changer de travail sans en parler à l'organisme de prêt au préalable
- Se porter garant pour une personne qui souhaite prendre un crédit ou financer un achat
- Rembourser les créances sans en avoir informé votre organisme de prêt au préalable



Mon avantage face à la concurrence

INFILTRÉ DANS L'IMMOBILIER

Conseiller, professeur, confident... un bon agent cumule toutes ces casquettes. Depuis toutes ces années chez Keller Williams, développer ces compétences m'a permis de développer des relations de valeur.

L'EXPERT DU SECTEUR

Je suis devenu une sorte d'expert du secteur. Non seulement je connais ce marché sur le bout des doigts, mais mon implication dans le quartier m'a permis de comprendre ce qui le rendait unique. Les habitants et les lieux, le neuf et l'ancien, le bon et celui qui a vu des jours meilleurs... tous ces facteurs alimentent mes connaissances du secteur, et ils vous aideront, vous aussi, lorsque sera venu le temps de prendre une décision.

UN AGENT QUI OPTIMISE LA TECHNOLOGIE

Grâce aux retours des agents et des clients dans le monde entier, nous avons développé une série de supports et d'outils de pointe orientés vers le client qui vous seront bénéfiques et compléteront votre expérience pour des résultats plus rapides et de première qualité. Grâce à toutes les données disponibles à portée de main, je suis en mesure de prévoir même la plus petite des micro-tendances, vous permettant ainsi d'avoir une vue d'ensemble avant de vous lancer.

Termes

couramment utilisés

LE REVENU PAR MÉNAGE

C'est le revenu collectif de tous les membres d'un même foyer. Il comprend les salaires, les revenus issus des placements, les revenus passifs tirés de la propriété, les pensions de retraite, les pensions de vieillesse, etc. Il permet de se faire une idée de l'éligibilité des membres du foyer pour un prêt.

L'ESTIMATION

L'estimation d'un bien est essentiellement basée sur l'analyse de biens similaires mis en vente dans le secteur. Elle s'appuie sur les connaissances et l'expérience de l'expert et sur la manière dont il analyse et inspecte le bien.

LA VALEUR RÉSIDUELLE

La valeur résiduelle, c'est la différence entre la valeur du bien sur le marché et le montant du prêt que les acquéreurs ont encore à rembourser.

LE SÉQUESTRE

Le séquestre est la somme qui est versée à titre d'acompte au moment de la signature de la promesse de vente. L'acompte est bloqué jusqu'à la signature de l'acte authentique.

LES CHARGES DE COPROPRIÉTÉ

Ce sont les dépenses courantes dont les différents propriétaires de l'immeuble doivent s'acquitter. Elles incluent les charges générales relatives à l'administration, la conservation et l'entretien des parties communes et les charges particulières pour les services collectifs et équipements communs.

L'ASSURANCE HABITATION

C'est le contrat entre un propriétaire et une compagnie d'assurance. Elle peut être souscrite aussi bien par le propriétaire que par le locataire d'un bien. Un propriétaire qui occupe son logement n'est obligé de souscrire une assurance habitation que si le bien se trouve dans une copropriété. Si le bien est occupé par un locataire, le propriétaire doit s'assurer que le locataire ait pris une assurance habitation. Le propriétaire peut également souscrire une assurance multirisques habitation, qui couvre les sinistres (incendie, dégât des eaux) ou le vol. Si vous vendez votre bien ultérieurement, votre contrat d'assurance sera automatiquement transféré au nouvel acquéreur.

LES FRAIS DE GARANTIE DU PRÊT IMMOBILIER

Lorsqu'on contracte un prêt immobilier, la banque ou l'organisme de prêt exige une garantie financière de la part de l'acquéreur. Les frais de garantie sont des dépenses supplémentaires qui permettent à la banque ou à l'organisme de prêt d'être payé en cas de défaillance de l'acquéreur. Ces garanties peuvent être : soit la caution, soit l'hypothèque, soit le privilège de prêteur de deniers (qui ne concerne que les biens anciens).

LES TYPES DE PRÊTS IMMOBILIER

Les conditions du prêt immobilier dépendent de la situation et du profil de l'acquéreur. On peut souscrire un prêt amortissable ou un prêt in fine, choisir un prêt lissé (ou prêt par paliers) ou un prêt relais (si vous voulez vendre votre précédent bien pour en acheter un autre), faire un prêt viager, ou encore un prêt hypothécaire classique, etc. Renseignez-vous auprès de votre banque ou de votre organisme de prêt.

LE REMBOURSEMENT MENSUEL

C'est le calcul des mensualités à rembourser chaque mois sur un prêt immobilier. Cette mensualité est constituée du remboursement et des intérêts. La durée du crédit dépend du montant du prêt immobilier. Au remboursement du prêt immobilier peuvent s'ajouter ceux de prêts étudiants ou de prêts à la consommation.

L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

Cette assurance couvre le prêt bancaire du futur acquéreur en cas de décès, d'invalidité ou d'incapacité.

LE PRÊT HYPOTHÉCAIRE

C'est un prêt contracté auprès d'une banque. Vous mettez un bien que vous possédez déjà sous hypothèque, en contrepartie de quoi la banque vous accorde un prêt. Le montant de l'emprunt est inférieur à la valeur du bien.

L'ASSURANCE HYPOTHÉCAIRE

C'est une garantie qui protège le prêteur, la plupart du temps une banque, et qui permet, grâce à la souscription d'une assurance-vie, de rembourser le prêt (via la compagnie d'assurance) si l'acquéreur n'est plus en mesure de le faire. Très peu utilisée en France.

LA TAXE FONCIÈRE

La taxe foncière est un impôt qui incombe aux propriétaires d'un bien (que ce soit des particuliers ou une entreprise). Elle est payée par toutes les personnes propriétaires à compter du 1er janvier de l'année d'imposition. C'est l'administration fiscale qui calcule le montant de la taxe en se basant sur la valeur locative cadastrale du bien (montant éventuel du loyer), le coefficient de revalorisation (voté chaque année lors du vote de la loi des finances) et le taux d'imposition (taux applicable voté chaque année par les collectivités locales).

LA CAUTION MUTUELLE

C'est la garantie la plus utilisée. L'acquéreur fait appel à un organisme de cautionnement. Le cautionnement peut aussi être une personne physique, qu'on appelle la caution. Lorsqu'une tierce personne se porte caution lors de la souscription à un prêt bancaire, elle peut être amenée à rembourser soit par la caution simple, soit par la caution solidaire. La caution simple n'oblige la personne à payer que si le débiteur n'a pas été en mesure de rembourser, tandis qu'avec une caution solidaire, l'organisme de prêt peut faire appel à la caution dès la première défaillance du débiteur.

Pour conclure

kw

L'immobilier, c'est un métier.

C'est là que j'interviens.

Au moment de la signature, mon objectif est de vous donner la sensation que l'achat de votre bien a dépassé toutes vos attentes ; c'est pourquoi, tout au long de nos interactions (de la recherche de bien à la vente), je travaillerai dur pour atteindre cet objectif.

Lorsque vous me choisissez comme collaborateur, vous ne choisissez pas seulement un agent respecté et une personne de confiance ; vous choisissez un expert du secteur, qui aime rendre service à sa communauté et à ceux qui y vivent.

Allons-y, c'est parti.



POUR NOUS contacter

7, rue de Bovis, Fare Ute
Centre Paea Paeonu
98714 Papeete

(+689) 40 54 95 15

contact@kwpolynesie.com
www.kwpolynesie.com

kw POLYNESIE
KELLERWILLIAMS.
IMMOBILIER

