



DEVENIR PROPRIÉTAIRE :
LE GUIDE COMPLET
POUR LES PRIMO-ACCÉDANTS
PAR PROPRIETES-PRIVEES

INTRODUCTION

POURQUOI CE GUIDE ? POURQUOI S'ADRESSER AUX PRIMO-ACCÉDANTS ?



Acheter son premier bien immobilier, cela ne s'improvise pas. Entre jargon complexe, démarches administratives et enjeux financiers, il est tout à fait normal de se sentir un peu perdu. Ce guide est là pour vous accompagner, étape par étape, dans l'un des projets les plus engageants - et les plus enthousiasmants - de votre vie : **devenir propriétaire.**

Vous êtes primo-accédant si vous n'avez jamais été propriétaire de votre résidence principale au cours des deux dernières années. Cela signifie souvent que vous êtes en pleine découverte de l'univers immobilier. Bonne nouvelle : vous êtes loin d'être seul ! Des milliers de Français se lancent chaque année dans cette grande aventure. Et pourtant, peu trouvent une information claire, accessible et rassurante dès le départ.

Chez **Proprietes-privées.com**, nous accompagnons quotidiennement des acheteurs comme vous. Grâce à ce contact de terrain, nous connaissons vos interrogations : Par où commencer ? Mon budget est-il suffisant ? Et si je me trompe ? Ce guide a donc été conçu pour répondre précisément à ces questions.

Notre ambition : **vous donner les clés pour réussir votre premier achat immobilier**, sans stress et sans mauvaises surprises. Vous trouverez ici des conseils concrets, des étapes détaillées, des témoignages et surtout une bonne dose de bon sens. Car oui, acheter son premier bien, c'est avant tout un projet de vie.

UN ACCOMPAGNEMENT PAS À PAS POUR RÉUSSIR VOTRE PREMIER ACHAT IMMOBILIER

SOMMAIRE

- 1.** Qu'est-ce qu'un primo-accédant ?.....6
- 2.** Se poser les bonnes questions avant d'acheter
Définir ses besoins, choisir le bon moment, évaluer
sa capacité d'emprunt8
- 3.** Préparer son projet : budget, apport personnel,
financement, aides disponibles11
- 4.** La recherche du bien idéal : canaux, critères,
vigilance15

SOMMAIRE

- 5.** Les étapes de l'achat immobilier : visite, offre, compromis, obtention du prêt, signature chez le notaire18
- 6.** Le rôle du conseiller immobilier : un allié de confiance à chaque étape.....22
- 7.** Les erreurs fréquentes à éviter : erreurs budgétaires, techniques ou stratégiques à ne pas commettre.....25
- 8.** Témoignages de primo-accédants accompagnés par Proprietes-privées.com.....29
- 9.** Conclusion : faites-vous accompagner par un professionnel près de chez vous.....31



QU'EST-CE QU'UN PRIMO-ACCÉDANT ?

Être primo-accédant, c'est tout simplement acheter un bien immobilier pour la première fois, généralement pour y habiter. Officiellement, cela signifie que vous n'avez pas été propriétaire de votre résidence principale au cours des deux dernières années. Mais derrière cette définition administrative, il y a surtout un profil, des besoins spécifiques... et quelques appréhensions légitimes.

Le primo-accédant est souvent jeune (entre 25 et 35 ans), en début de carrière, parfois en couple, parfois seul. Il peut être locataire depuis plusieurs années ou tout juste installé dans la vie active. Le point commun ? L'envie de **se constituer un patrimoine**, d'arrêter de "jeter un loyer par la fenêtre" et de se sentir vraiment chez soi.

Mais vous le savez déjà : l'accès à la propriété n'est pas un long fleuve tranquille. Le parcours peut être semé d'obstacles :

- 💰 **Le budget** : entre prix élevés, taux d'intérêt variables et apport personnel, il n'est pas toujours évident de savoir ce que l'on peut réellement acheter.

-  **Le manque d'informations** : comprendre le processus d'achat, décoder les offres de prêt, connaître les aides disponibles..., tout cela demande du temps et des repères.
-  **La peur de se tromper** : acheter trop cher, mal situé, trop petit, trop grand... ou avec trop de travaux !

Ce guide est là pour lever ces freins, répondre à vos questions et vous montrer que **devenir propriétaire est à votre portée**. Étape par étape, avec un accompagnement solide et une vision claire de votre projet, vous serez bientôt prêt à franchir le cap en toute confiance.



SE POSER LES BONNES QUESTIONS AVANT D'ACHETER

Avant de visiter des biens ou de consulter votre banquier, **prenez un instant pour faire le point.** Acheter un logement est un projet aussi personnel que financier : plus vous clarifiez vos attentes dès le départ, plus votre parcours sera fluide.

Quels sont vos besoins réels ?

Commencez par vous demander **ce que vous attendez de votre futur logement.** Quelle surface ? Combien de pièces ? Un balcon est-il indispensable ? Avez-vous besoin d'un bureau pour télétravailler ? Souhaitez-vous un parking, un ascenseur, une proximité avec les transports ou les écoles ?

Posez-vous aussi la question de l'évolution : **ce bien sera-t-il adapté à votre vie dans 5 ou 10 ans ?** Si vous prévoyez d'agrandir votre famille ou de changer de travail, cela peut avoir un impact sur votre choix de surface ou de quartier.

Est-ce le bon moment pour acheter ?

Il n'y a pas de moment "idéal". **Le bon moment, c'est celui où votre situation vous permet d'acheter sereinement.** Si vous venez de décrocher un CDI, que vous avez un apport de côté et une idée claire de vos besoins, vous êtes probablement prêt.

Posez-vous aussi la question de la stabilité : **vous projetez-vous dans une même ville pour plusieurs années ?** Un achat immobilier devient rentable après quelques années. Si vous pensez déménager dans moins de 3 ans, mieux vaut peut-être attendre ou revoir votre projet (acheter pour louer, par exemple).

Quelle est votre capacité d'emprunt réelle ?

Beaucoup de primo-accédants partent avec un chiffre en tête... qui ne correspond pas toujours à leur **capacité d'emprunt réelle.**

Celle-ci dépend de plusieurs éléments :

- Vos revenus mensuels
- Vos charges actuelles (crédits en cours, pensions...)
- Votre apport personnel
- La durée souhaitée de l'emprunt et les taux d'intérêt pratiqués

Un conseiller immobilier ou un courtier peut vous aider à faire une première estimation. Des outils en ligne existent aussi pour simuler votre capacité d'emprunt.

BON À SAVOIR

Pensez à inclure les **frais annexes** dans votre réflexion : frais de notaire, éventuels travaux, déménagement, ameublement...

Se poser les bonnes questions, c'est poser les bonnes fondations. Mieux vous vous connaîtrez, mieux vous pourrez orienter vos recherches, éviter les déceptions... et faire un achat qui vous ressemble !

PRÉPARER SON PROJET : BUDGET, APPORT, FINANCEMENT, AIDES

Cette étape est importante pour sécuriser votre achat, savoir où vous mettez les pieds... et ne pas perdre de temps avec des biens hors de portée. Car dans l'immobilier, tout commence par une question simple : **quel est votre budget réel ?**

Déterminer votre budget global

Votre budget d'achat, ce n'est pas uniquement le prix du bien. Il comprend aussi :

- Les **frais de notaire** (environ 7,50 à 8 % dans l'ancien, 2,50 à 3 % dans le neuf)
- Les **éventuels travaux ou rafraîchissements**
- Les **frais de dossier bancaire** ou de courtage
- L'**assurance emprunteur**
- Et parfois même les frais de garantie (hypothèque, caution)

Une bonne estimation est donc indispensable pour éviter les mauvaises surprises. Votre banquier ou un courtier peut vous aider à affiner ce budget, en tenant compte de votre **capacité d'emprunt** et de vos charges mensuelles.

Quel apport prévoir ?

L'**apport personnel** est souvent un passage obligé. Il permet de rassurer la banque et de couvrir une partie des frais annexes (notaire, garantie...). En général, on recommande un **apport équivalent à 10 % du prix du bien.**

Mais, rassurez-vous : certains dispositifs permettent d'acheter avec un apport limité, voire nul, si votre situation financière est solide. D'où l'importance d'étudier toutes les aides disponibles.

Les aides à l'achat pour les primo-accédants

Plusieurs dispositifs existent pour vous donner un coup de pouce :

- **Le Prêt à Taux Zéro (PTZ)** : un prêt sans intérêt accordé sous conditions de ressources, cumulable avec un crédit classique. Il est réservé à l'achat de logements neufs (ou anciens avec travaux importants) et peut financer jusqu'à 50 % du projet.
- **Le Prêt d'Accession Sociale (PAS)** : destiné aux revenus modestes, il permet de financer 100 % de l'achat avec des frais réduits.
- **Les aides locales** : certaines communes ou régions proposent des subventions, des prêts bonifiés ou des exonérations temporaires de taxe foncière.
- **L'aide d'Action Logement** : si vous êtes salarié du secteur privé, vous pouvez peut-être bénéficier du prêt "Accession" ou d'un soutien pour constituer votre apport.

BON À SAVOIR



Ces aides peuvent souvent se cumuler. Pensez à vous renseigner tôt, car certaines démarches prennent du temps. Votre conseiller immobilier ou courtier peut vous orienter vers les bons interlocuteurs.

Bien préparer son projet, c'est éviter les blocages au moment clé. Plus votre dossier est solide, plus vous augmentez vos chances d'obtenir un financement avantageux et de concrétiser rapidement votre achat.



LA RECHERCHE DU BIEN IDÉAL : CANAUX, CRITÈRES, VIGILANCE

C'est souvent la partie la plus excitante du projet : **chercher le bien de vos rêves**. Mais attention, l'enthousiasme peut vite laisser place à la frustration si vous partez sans méthode. Voici quelques conseils pour rechercher efficacement sans vous épuiser.

Où chercher ?

Aujourd'hui, le digital fait partie de notre vie quotidienne, c'est pourquoi **la majorité des recherches commencent en ligne**. Les portails immobiliers (comme SeLoger, Leboncoin, Bien'ici...), les sites d'agences ou de réseaux comme **Proprietes-privees.com** regorgent d'annonces actualisées.

Mais ne négligez pas pour autant :

- Les alertes email personnalisées
- Les réseaux sociaux
- Le bouche-à-oreille (amis, collègues, commerçants de quartier...)

BON À SAVOIR



Un conseiller immobilier peut aussi effectuer la recherche pour vous, selon vos critères. Un vrai gain de temps !

Quels critères définir ?

Avant de visiter, fixez vos priorités :

- Type de bien : appartement ou maison ?
- Localisation : centre-ville, périphérie, commune limitrophe ?
- Surface minimale ? Nombre de chambres ?
- Présence d'un extérieur ?
- Importance d'un ascenseur, d'un parking, d'un garage ou d'une cave ?

Hiérarchisez vos critères entre les “essentiels” et les “bonus”. **Soyez réaliste par rapport à votre budget** : vouloir un T3 rénové avec terrasse en plein centre-ville à prix cassé n'est pas toujours possible.

⚠ Attention aux signaux d'alerte

Certaines annonces peuvent sembler alléchantes mais cacher des défauts : charges élevées, copropriété mal entretenue, mauvaise isolation, travaux importants... D'où l'importance de bien lire les diagnostics et de poser les bonnes questions en amont.

Trouver le bien idéal prend parfois du temps. Mais avec une recherche cadrée et un accompagnement professionnel, vous maximisez vos chances de tomber sur le logement qui vous correspond vraiment !



LES ÉTAPES DE L'ACHAT IMMOBILIER : VISITE, OFFRE, COMPROMIS, FINANCEMENT, SIGNATURE

Une fois le bien de vos rêves repéré, il est temps d'entrer dans le **cœur du processus d'achat**. Cette phase peut paraître intimidante, surtout lorsqu'on est primo-accédant, mais pas de panique : tout se fait étape par étape. Voici le déroulé classique d'un achat immobilier.

👁️ Visiter et se projeter

Avant toute décision, **visitez le bien avec attention**. Vérifiez l'état général (murs, plafonds, fenêtres, installations électriques et de plomberie), observez l'environnement (bruit, vis-à-vis, accessibilité) et posez des questions sur la copropriété ou les travaux récents. Si vous avez un doute, **n'hésitez pas à revenir pour une seconde visite**, éventuellement accompagné.

Faire une offre d'achat

Vous avez eu un coup de cœur ? Vous pouvez alors **formuler une offre d'achat** écrite et souvent sous condition d'obtention de prêt. Cette offre engage uniquement si le vendeur l'accepte. Vous pouvez proposer le prix affiché... ou tenter une négociation, notamment si des travaux sont à prévoir.

Signer le compromis de vente

Si l'offre est acceptée, vous signez un **compromis de vente** (ou promesse de vente) :

- Chez le notaire en cas d'achat sans intermédiaire
- Chez le notaire ou dans les bureaux de l'agence immobilière qui a pris part à la transaction

Ce document formalise l'accord entre l'acheteur et le vendeur. Vous y trouverez toutes les informations essentielles : identité des parties, prix de vente, conditions, délai de rétractation, clauses suspensives (comme l'obtention d'un prêt bancaire), diagnostics techniques...

BON À SAVOIR



Vous disposez d'un **déla**i de rétractation de **10 jours** après la signature du compromis, sans aucun justificatif à fournir, si vous ne souhaitez pas poursuivre votre acquisition.

Obtenir son financement

Une fois le compromis signé, vous avez généralement **45 jours pour obtenir votre prêt immobilier**. C'est le moment de comparer les offres (via votre banque ou un courtier), de finaliser votre dossier et de choisir votre assurance emprunteur. Si votre prêt est refusé, vous pouvez vous rétracter grâce à la clause suspensive.

La signature de l'acte authentique

C'est l'ultime étape : **la signature chez le notaire**. Une fois le prêt débloqué et toutes les vérifications faites (titre de propriété, cadastre, hypothèques...), vous signez l'acte de vente. Le bien est officiellement à vous, les clés vous sont remises et vous devenez propriétaire !

À RETENIR



Ces étapes peuvent sembler techniques, mais elles sont encadrées et sécurisées. Bien entouré, vous avancerez avec sérénité et éviterez les erreurs de parcours.



LE RÔLE DU CONSEILLER IMMOBILIER : UN ALLIÉ DE CONFIANCE À CHAQUE ÉTAPE

En tant que primo-accédant, vous avez besoin d'un **interlocuteur fiable, pédagogue et réactif**. Et c'est exactement ce qu'un bon conseiller immobilier peut vous offrir. Loin du cliché du vendeur pressant, il est aujourd'hui un **véritable accompagnateur de projet**, présent de la première visite à la remise des clés.

Un rôle d'écoute et de conseil

Dès les premiers échanges, le conseiller prend le temps de **comprendre votre situation**, vos envies, vos contraintes budgétaires. Il vous aide à affiner votre projet, à **cibler les biens adaptés** et à éviter les pièges classiques : budget surestimé, bien mal situé, travaux sous-estimés...

Un accompagnement à chaque étape

Le conseiller est là pour :

- Organiser les visites et répondre à toutes vos questions techniques ou juridiques
- Vous aider à **formuler une offre pertinente**, ni trop basse ni précipitée
- Vous expliquer en détail le compromis de vente, les clauses suspensives, les diagnostics
- Vous orienter vers des partenaires fiables : courtiers, artisans, notaires...

En bref, il sécurise l'ensemble de votre parcours d'achat, en **vous déchargeant du stress et des démarches complexes.**

Un facilitateur de négociation

Le conseiller immobilier connaît les prix du marché, les marges de négociation possibles et **sait défendre vos intérêts sans froisser le vendeur**. Il joue un rôle de médiateur et peut vous faire économiser plusieurs milliers d'euros... ou vous éviter un mauvais achat !

Choisir un conseiller de confiance, c'est se donner toutes les chances de réussir son premier achat. Et c'est aussi s'assurer d'un projet vécu dans la sérénité, avec un professionnel à vos côtés.



LES ERREURS FRÉQUENTES À ÉVITER

Quand on achète pour la première fois, il est normal de tâtonner. Mais, certaines erreurs peuvent avoir **de lourdes conséquences financières ou juridiques**. Voici les pièges les plus courants chez les primo-accédants et comment les éviter.

Surestimer son budget

C'est l'erreur n°1 : **calculer son budget uniquement sur le prix du bien affiché**, sans intégrer les frais annexes.

N'oubliez pas les frais de notaire, les éventuels travaux, les charges de copropriété ou encore l'assurance emprunteur. Ne tendez pas votre budget au maximum : un prêt doit rester confortable à rembourser.

Négliger l'état réel du bien

Un coup de cœur peut faire oublier l'essentiel. Pourtant, **des défauts structurels ou une mauvaise isolation** peuvent transformer un bel achat en gouffre financier.

Soyez attentif lors des visites, demandez les diagnostics (DPE, électricité, gaz, amiante, plomb, termites...) et n'hésitez pas à **faire appel à un professionnel** du bâtiment si vous avez un doute.

Sous-estimer les frais et les travaux

Même si vous achetez un bien en bon état, **des frais arrivent vite** : changement d'équipements, petits travaux, ameublement, taxes locales... Sans parler des charges de copropriété, souvent mal anticipées. Avant d'acheter un appartement par exemple, **demandez les procès-verbaux d'assemblée générale** pour savoir s'il y a des travaux votés (ou à venir).

Acheter sans penser à la revente

Un achat immobilier est souvent un projet de moyen ou long terme, mais la vie évolue : mutation, séparation, famille qui s'agrandit... Il est donc important de penser à la revente dès l'achat.

Un bien trop atypique, mal situé ou surévalué peut être difficile à revendre. Anticipez en choisissant un logement dans un secteur dynamique, bien desservi et avec des atouts durables (balcon, parking, vue...).

Signer trop vite sans comprendre

Certaines étapes administratives peuvent sembler longues, mais elles sont essentielles. **Lire un compromis de vente dans le détail**, poser des questions ou encore vérifier chaque clause est votre droit (et même votre devoir). N'hésitez pas à demander des explications claires à votre conseiller ou à un notaire. Vous signez un engagement fort : il doit être compris à 100 %.

Ne pas se faire accompagner

Acheter seul, sans accompagnement, c'est possible... mais risqué. Un **bon conseiller immobilier vous aide à sécuriser votre parcours**, éviter les arnaques, obtenir un meilleur prix et gagner du temps. Il vous guide aussi dans les démarches de financement ou la gestion des imprévus.

À RETENIR

L'erreur la plus fréquente, c'est de se précipiter. Prenez le temps de réfléchir, de comparer, de poser des questions. Acheter un logement, c'est aussi apprendre à dire "non" quand quelque chose cloche.



TÉMOIGNAGES DE PRIMO-ACCÉDANTS ACCOMPAGNÉS PAR PROPRIETES-PRIVEES.COM

Parce que rien ne vaut l'expérience de celles et ceux qui sont passés par là, voici des témoignages de primo-accédants qui ont concrétisé leur projet avec l'aide d'un conseiller **Proprietes-privées.com**.

“Je pensais que ce n'était pas pour moi : je n'avais 'que' 12 000 € d'économies. Mais mon conseiller m'a accompagnée pas à pas, m'a aidée à décrocher un prêt avec le PTZ et à cibler des biens adaptés. Trois mois plus tard, j'étais propriétaire d'un T2 lumineux dans le centre-ville. Ce que j'ai préféré ? Les explications simples et le côté humain. Je ne me suis jamais sentie seule.”

**CAMILLE, 28 ANS,
PREMIÈRE ACHETEUSE EN SOLO À NANTES**

“On cherchait une maison pour accueillir notre futur bébé. On avait peur de mal faire, de tomber sur une arnaque. Notre conseillère a trouvé un bien parfait et nous a même accompagnés pendant les contre-visites avec un artisan. C’était rassurant de pouvoir compter sur une vraie pro, qui connaissait bien le marché local.”

**MATHIEU ET SARAH, 33 ET 31 ANS,
ACHAT D’UNE MAISON FAMILIALE PRÈS DE TOULOUSE**

“J’ai acheté un petit appartement à rénover pour y habiter et le louer à terme. Mon agent m’a guidé sur les devis, les travaux prioritaires, les points à surveiller. Sans lui, j’aurais sûrement acheté un bien plus cher et mal situé. Grâce à lui, j’ai investi intelligemment.”

**LÉO, 30 ANS,
INVESTISSEMENT DANS L’ANCIEN À RÉNOVER À LILLE**



Comme eux, vous pouvez **réussir votre premier achat** avec les bons conseils et un accompagnement personnalisé !

CONCLUSION : FAITES-VOUS ACCOMPAGNER PAR UN PROFESSIONNEL PRÈS DE CHEZ VOUS

Vous voilà au bout de ce guide... et peut-être au tout début de votre aventure de propriétaire ! Si vous ne devez retenir qu'une chose, c'est que **vous n'êtes pas seul** pour franchir ce cap important.

Acheter un logement pour la première fois peut sembler complexe, mais avec les bonnes informations, un peu de méthode et surtout **un accompagnement fiable**, tout devient plus clair. Vous avez désormais en main les grandes étapes du parcours, les questions à vous poser, les aides à solliciter, les erreurs à éviter... et les raisons de vous lancer en toute confiance.

Chez **Proprietes-privees.com**, nous croyons que chaque client mérite un suivi sur mesure, humain et professionnel. En tant que primo-accédant, vous avez des besoins spécifiques : plus de **pédagogie**, plus de **transparence**, plus d'**écoute**.

Nos conseillers sont des professionnels de terrain, implantés localement, qui connaissent parfaitement les prix du marché, les spécificités de chaque quartier et les bons interlocuteurs. Leur mission : vous guider de manière claire et personnalisée, quel que soit votre profil ou votre budget.

Grâce à un accompagnement sur mesure, vous gagnez :

- Du temps : plus besoin de décrypter seul les annonces ou les diagnostics
- De la sécurité : chaque étape est expliquée et maîtrisée
- De la sérénité : vous achetez en toute confiance, avec un véritable pro à vos côtés

FAITES LE PREMIER PAS : CONTACTEZ UN CONSEILLER PRÈS DE CHEZ VOUS !



Il vous aidera à concrétiser votre projet, au bon rythme, sans pression et avec bienveillance. Parce que votre premier achat immobilier mérite le meilleur accompagnement, choisissez un professionnel qui vous comprend, vous écoute... et vous fait avancer.

CONTACT

**TROUVER VOTRE CONSEILLER IMMOBILIER
LE PLUS PROCHE SUR**



www.proprietes-privées.com/

