

MODE D'EMPLOI COURT

Faire une offre claire, simple et complète.

Ce document propose trois courriers simples à compléter selon votre situation. L'objectif est de présenter au vendeur une offre lisible : prix, financement, délai, conditions et pièces utiles.

1. Offre comptant

A utiliser si les fonds sont disponibles sans recours à un prêt bancaire. Elle rassure le vendeur, mais elle doit rester cohérente avec la réalité des fonds.

2. Offre avec prêt

A utiliser si l'achat dépend d'un emprunt. Le courrier prévoit une condition suspensive d'obtention de prêt, avec délai, montant et taux.

3. Offre mixte

A utiliser si l'achat combine apport personnel et prêt bancaire. Il faut distinguer les fonds propres et le financement demandé.

Option possible : achat lié à la vente d'un autre bien

Si votre achat dépend de la vente de votre propre bien, ajoutez l'annexe de condition préalable. Plus votre vente est avancée, plus votre offre sera crédible pour le vendeur.

Méthode simple en 5 étapes

- 1 Choisir le bon modèle.
- 2 Compléter le prix, le bien, le délai et le financement.
- 3 Ajouter la condition de prêt ou de vente préalable si nécessaire.
- 4 Joindre les pièces utiles.
- 5 Envoyer l'offre et conserver une copie signée.

Attention : une offre simple peut avoir des conséquences importantes. Avant signature du compromis, le notaire vérifiera les clauses, les conditions suspensives et les délais.

A compléter par l'acquéreur

Lieu et date : _____

Nom(s) / prénom(s) : _____

Adresse : _____

Téléphone / e-mail : _____

Bien concerné

Adresse du bien : _____

Type de bien / lot(s) : _____

Prix proposé : _____

Validité de l'offre jusqu'au : _____

Courrier d'offre

Je/Nous soussigné(s), déclare/déclarons formuler une offre d'achat pour le bien désigné ci-dessus, au prix indiqué, sous réserve de l'acceptation écrite du vendeur.

Fonds disponibles auprès de : _____

Justificatif joint : _____

Signature du compromis souhaitée vers le : _____

Signature de l'acte souhaitée vers le : _____

☐ Cette offre est formulée sans condition suspensive d'obtention de prêt.

☐ Cette offre reste sous réserve de la vérification des diagnostics et documents obligatoires.

Observations / points particuliers :

Signature de l'acquéreur

Signature du co-acquéreur, le cas échéant

Réponse du vendeur - acceptation de l'offre

Je soussigné(e), propriétaire du bien désigné ci-dessus, accepte le prix et les conditions de l'offre d'achat ci-dessus.

Date : _____

Signature du vendeur : _____

A compléter par l'acquéreur

Lieu et date : _____

Nom(s) / prénom(s) : _____

Adresse : _____

Téléphone / e-mail : _____

Bien concerné

Adresse du bien : _____

Type de bien / lot(s) : _____

Prix proposé : _____

Validité de l'offre jusqu'au : _____

Financement et condition suspensive

Je/Nous formule/formulons cette offre sous condition suspensive d'obtention d'un prêt bancaire, selon les éléments ci-dessous. Le compromis précisera les modalités définitives.

Montant du prêt envisagé : _____

Durée envisagée : _____

Taux maximal souhaité : _____

Banque / courtier contacté : _____

Délai souhaité pour obtenir le prêt : _____

☐ Accord de principe, simulation ou lettre de confort joint(e), si disponible.☐ Cette offre reste sous réserve de la signature du compromis et de la condition suspensive de prêt.**Observations / points particuliers :****Signature de l'acquéreur****Signature du co-acquéreur, le cas échéant****Réponse du vendeur - acceptation de l'offre**

Je soussigné(e), propriétaire du bien désigné ci-dessus, accepte le prix et les conditions de l'offre d'achat ci-dessus.

Date : _____

Signature du vendeur : _____

A compléter par l'acquéreur

Lieu et date : _____

Nom(s) / prénom(s) : _____

Adresse : _____

Téléphone / e-mail : _____

Bien concerné

Adresse du bien : _____

Type de bien / lot(s) : _____

Prix proposé : _____

Validité de l'offre jusqu'au : _____

Répartition du financement

Je/Nous formule/formulons cette offre avec un financement mixte : une partie en apport personnel et une partie par prêt bancaire. Les éléments ci-dessous permettent au vendeur d'apprécier la solidité du dossier.

Apport personnel disponible : _____

Origine / justificatif des fonds : _____

Montant du prêt demandé : _____

Durée / taux maximal souhaité : _____

Banque / courtier contacté : _____

☐ Cette offre est faite sous condition suspensive d'obtention du prêt bancaire indiqué.☐ Une condition liée à la vente préalable d'un bien est ajoutée en annexe.**Observations / points particuliers :**

Signature de l'acquéreur

Signature du co-acquéreur, le cas échéant

Réponse du vendeur - acceptation de l'offre

Je soussigné(e), propriétaire du bien désigné ci-dessus, accepte le prix et les conditions de l'offre d'achat ci-dessus.

Date : _____

Signature du vendeur : _____

ANNEXE OPTIONNELLE

Achat conditionné à la vente d'un autre bien.

A utiliser uniquement si l'acquisition dépend de la vente d'un bien que vous possédez déjà. Cette condition peut protéger l'acquéreur, mais elle peut aussi rendre l'offre moins attractive pour le vendeur si la vente n'est pas avancée.

Adresse du bien à vendre : _____

Prix de vente envisagé / compromis signé : _____

Date prévisionnelle de signature : _____

Etat d'avancement de la vente :

- | | |
|---|--|
| ☐ Bien non encore mis en vente | ☐ Bien déjà en vente |
| ☐ Offre reçue ou acceptée | ☐ Compromis signé |
| ☐ Conditions suspensives encore en cours | ☐ Acte authentique proche |

CHECKLIST AVANT ENVOI

- ☐ Pièce d'identité de chaque acquéreur.
- ☐ Coordonnées complètes : téléphone, e-mail, adresse.
- ☐ Accord de principe, simulation bancaire ou lettre de confort, si prêt.
- ☐ Justificatif de fonds ou attestation bancaire, si paiement comptant ou apport important.
- ☐ Diagnostics techniques demandés : DPE, électricité/gaz si concernés, plomb/amiante selon le bien.
- ☐ Documents de copropriété demandés : charges, PV d'AG, travaux votés, appels de fonds.
- ☐ Taxe foncière et informations sur les charges courantes.
- ☐ Délai de validité de l'offre et calendrier souhaité pour compromis / acte authentique.

Rappel : le vendeur peut accepter, refuser ou discuter une offre. Une offre claire, justifiée et accompagnée des pièces utiles donne plus de crédibilité au dossier. Le compromis précisera ensuite les conditions juridiques définitives.