

Ma checklist achat/vente immobilier



La Macif vous accompagne dans cette étape de votre vie,
retrouvez tous nos conseils et solutions sur [macif.fr](https://www.macif.fr)

VENDEURS

1. **Estimez votre bien** : en ligne puis avec l'aide d'un professionnel.
2. **Choisissez le mode de commercialisation de votre bien** : via une agence (choix du type de mandat et de l'agence) ou de particulier à particulier.
3. **Faites réaliser les diagnostics par un professionnel** : DPE, amiante, termites...
4. **Réalisez les travaux obligatoires** : mise aux normes, obligation de débroussaillage, isolation...
5. **Mettez en valeur votre bien** : nettoyez, désencombrez et effectuez les rafraîchissements nécessaires.
6. **Optimisez l'annonce immobilière** : soignez les photos et la rédaction de votre annonce.
7. **Gérez les visites** : sélectionnez les candidats sérieux et définissez un planning.
8. **Réceptionnez les offres**, négociez et signez la promesse de vente.

Les documents à fournir :

Titre d'identité

Titre de propriété du bien

Dernier **avis d'imposition**

Dernière **taxe d'habitation** et dernière **taxe foncière**

Diagnostics obligatoires

Relevés des compteurs (eau, électricité, gaz)

Documents relatifs au logement (plans du logement, attestation de métrage, procès verbal de bornage...)

Modalités de servitude (droit de passage...)

Attestation d'assurance dommages-ouvrage et/ou garanties décennales

ACHETEURS

1. **Définissez votre projet** : faites le point sur vos besoins et la nature du projet.
2. **Évaluez votre budget** (apport personnel, capacité d'emprunt...) : réalisez des simulations en ligne et prenez rendez-vous avec votre conseiller.
3. **Trouvez le bien qui répond à vos besoins** : définissez vos critères, multipliez les visites et visualisez l'environnement du bien.
4. **Checkez les points clés de votre coup de cœur** : diagnostics (DPE, amiante...), plan d'urbanisme, impôts locaux...
5. **Rédigez une offre d'achat** : faites une offre au prix ou tentez une négociation.
La vente immobilière ne pourra débuter que lorsque le vendeur aura accepté l'offre.

Les documents à fournir :

Titre d'identité

Simulation ou plan de financement

Preuve de vos capacités financières (contrat de travail, fiches de paie, avis d'imposition...)

Justificatif d'apport personnel le cas échéant (extrait du compte bancaire)

Téléchargez notre guide pour ne rien oublier lors des visites

Pour les biens en copropriété, les vendeurs doivent également fournir :

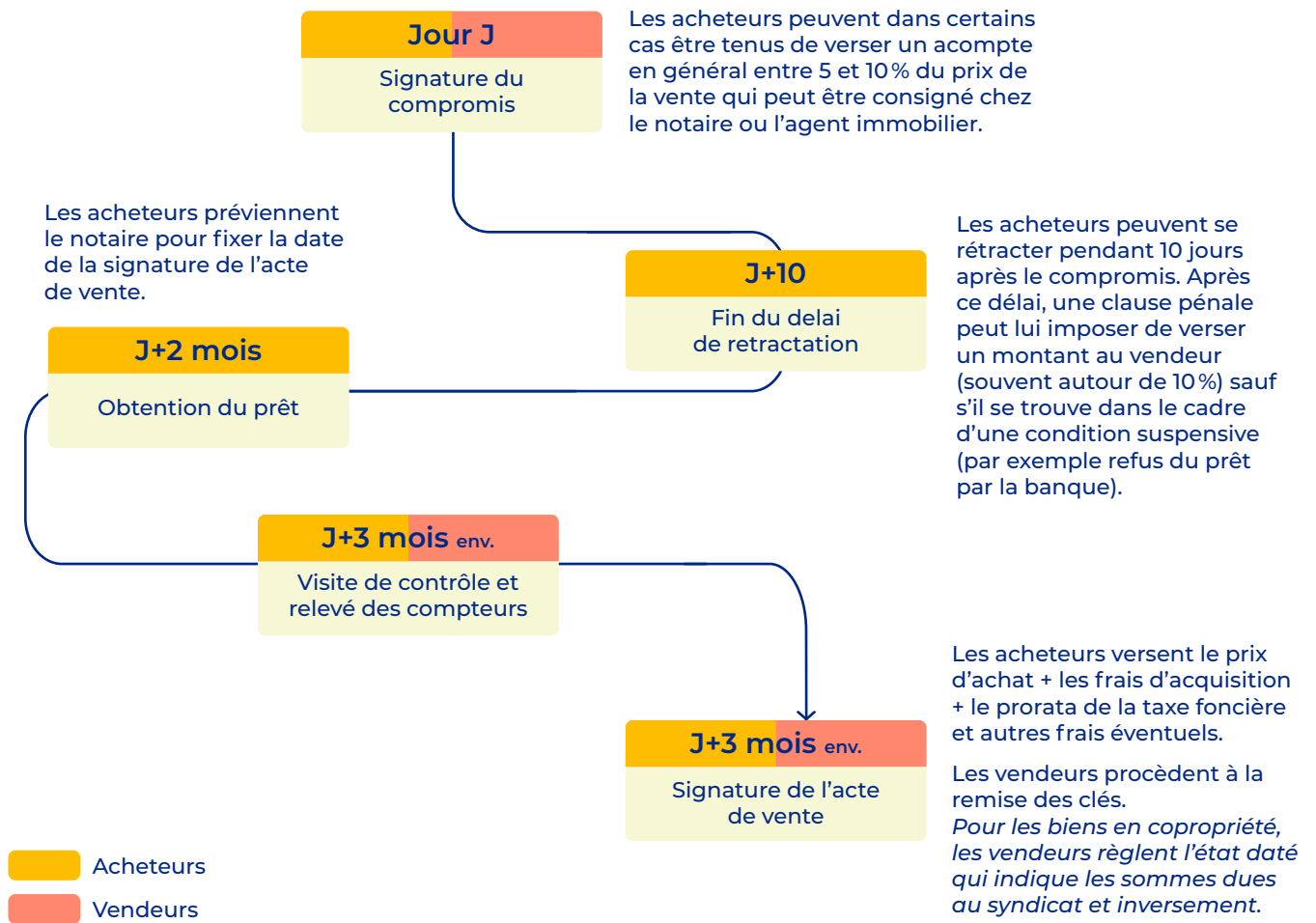
Les 3 derniers procès-verbaux d'assemblée générale de copropriété pour connaître les travaux à venir

Les 2 derniers relevés de charges individuelles et collectives afin d'évaluer le budget à consacrer aux charges

Le règlement de copropriété

Le carnet d'entretien de la copropriété

→ Une fois l'offre acceptée



LA BOÎTE À OUTILS

→ [Calculette Immobilière](#)

Capacité d'emprunt
Frais d'acquisition d'un bien immobilier

→ [Service Mon Environnement](#)

Visualisation de l'environnement
Recherche des risques naturels et technologiques
Estimation des prix au m²

→ [Macif Juris^{\(1\)}](#)

Informations juridiques rédigées par des juristes
Modèles de courrier à télécharger

→ [Déménagement](#)

[Les pages conseils déménagement](#)
[La checklist déménagement](#)

(1) Accès réservé aux sociétaires et adhérents santé prévoyance, particuliers personnes physiques, titulaires d'un contrat souscrit(s) auprès de la Macif. Service disponible sur leur espace client.