Comprendre une vente immobilière interactive

Une vente interactive suit des conditions et un calendrier propres à chaque annonce.

Consulter les annonces et les conditions

Repérez la période des offres, les modalités de visite, les pièces et la procédure d’inscription.

Anticiper le financement

Évaluez votre budget global et demandez à l’office si des justificatifs sont requis pour participer.

Faire préciser les suites d’une offre

Vérifiez à quel moment les engagements sont formalisés et quelles étapes suivent la sélection d’une offre.

Exemple fictif

Une candidate repère un bien en vente interactive. Elle vérifie le calendrier des offres et fait préciser les documents à fournir avant la clôture.

Préparer votre rendez-vous

Cochez les pièces disponibles et notez ce qu’il reste à demander à l’étude.

[ ]	**Règlement de la vente**	Dates, inscription, modalités de visite et manière de déposer une offre.
[ ]	**Financement**	Budget global, démarches avec la banque et pièces demandées par l’étude.
[ ]	**Suites**	Moment où la décision est communiquée et documents à relire avant signature.

Question à poser

À quel stade une offre m’engage-t-elle et quelles conditions peuvent être prévues ?

Notes pour le rendez-vous

_____

_____

_____

Sources et repères

Référence du guide

Service Public · Achat ou vente d’un logement

Informations générales pour préparer l’échange. Votre notaire vérifie les règles et les pièces applicables à votre situation.