

## Vendre un bien immobilier : quels sont les nouveaux outils qui permettent de trier les acheteurs et de vérifier leur solvabilité

Attestation de finançabilité, pré-qualification, accord bancaire... Dans un marché immobilier encore exigeant, vendeurs et agents cherchent à filtrer plus tôt les acquéreurs sérieux. Objectif : éviter les visites improductives et sécuriser les ventes jusqu'à l'acte définitif.



Acheteurs "touristes" : ces nouveaux outils qui permettent aux vendeurs de repérer les candidats vraiment solvables © ADOBE STOCK

[Le marché immobilier ancien redémarre](#) progressivement, mais les vendeurs restent prudents. En 2026, le **délai moyen de vente** atteint désormais entre **90 et 93 jours**, contre environ **60 jours en 2021**. Et la vigilance se comprend : entre **rétractations d'acheteurs** et financements qui n'aboutissent pas, une part non négligeable des compromis ne va pas jusqu'à l'acte authentique. Dans ce contexte, identifier rapidement les acquéreurs capables d'aller jusqu'au bout devient un enjeu particulièrement concret.

La reprise est bien réelle : selon la **Fnaim**, **956.000 ventes dans l'ancien** ont été enregistrées sur douze mois glissants à fin janvier 2026, soit **+12 % sur un an**. Mais le marché reste sélectif. Les acheteurs négocient davantage, prennent plus de temps avant de se positionner et les vendeurs cherchent à limiter les faux départs. Résultat : un nouveau réflexe s'installe progressivement, celui d'exiger des garanties financières dès les premières étapes du projet.

### Attestation de finançabilité : un filtre devenu stratégique

Cette logique de tri gagne désormais toute la chaîne immobilière. Les courtiers comme **Pretto**, **Cafpi**, **Meilleurtaux**, **Empruntis** ou **In&Fi** proposent des **attestations de finançabilité** ou des simulations approfondies. Plusieurs réseaux d'agences développent eux aussi leurs outils de pré-qualification. De leur côté, **certaines banques** permettent aux acquéreurs d'obtenir un premier niveau d'accord avant même la signature

d'une offre. « *Les vendeurs demandent assez souvent soit une simulation, soit une attestation de faisabilité* », constate Eddy Moumin, expert senior en crédit et assurance chez Pretto.

## La pré-qualification

Chez les courtiers, la **pré-qualification** va bien au-delà d'une simulation automatique. Situation professionnelle, ancienneté, revenus, charges, crédits en cours, reste à vivre et parfois gestion bancaire sont analysés avant toute attestation. « *Un revenu confortable ne suffit pas à lui seul à sécuriser un dossier : un acquéreur qui perçoit 5.000 euros par mois mais se retrouve régulièrement à découvert verra aussi sa gestion bancaire examinée avec attention* », explique Eddy Moumin.

Le cadre reste strict : le **HCSF** maintient en 2026 le **taux d'effort à 35 % assurance comprise**. Et si la tension autour du crédit s'est progressivement atténuée, les conditions de financement restent surveillées de près : selon l'observatoire Pretto de juin, les **taux moyens s'établissent autour de 3,47 % sur 20 ans**. Pour un vendeur, l'intérêt est immédiat : vérifier qu'un professionnel a déjà étudié le dossier. « *Le document spécifie que le client est finançable et nous indiquons qu'il a été délivré sur la base d'une étude approfondie du dossier.* » L'attestation ne vaut toutefois pas validation définitive : elle rassure, mais ne remplace pas la décision finale de la banque. Un apport élevé ne compense pas toujours des charges importantes ou une situation bancaire plus fragile : pour départager deux dossiers, ce critère ne suffit plus à lui seul.

## La solvabilité ne fait pas tout

Si les profils hésitants ne sont pas nouveaux, la remontée rapide des taux a néanmoins accentué ces dernières années le sentiment d'incertitude autour d'un achat immobilier. Eddy Moumin rappelle toutefois que le phénomène existait déjà lorsque les crédits évoluaient entre **1 % et 2 %** : « *Nous voyons aussi des profils que j'appelle des " touristes " : ils entament leurs recherches, prennent des rendez-vous, multiplient les visites, puis restent parfois de longs mois sans passer à l'acte.* »

Autrement dit : être **finançable** ne signifie pas toujours être prêt à acheter immédiatement. Sur le terrain, de nombreux acquéreurs disposent du budget et obtiennent une validation de principe, mais hésitent encore à se positionner au moment décisif. La question énergétique en est une illustration concrète. Dans les zones tendues, le DPE est devenu un critère central. Entre l'évolution des règles sur les logements énergivores et les ajustements des aides à la rénovation, de nombreux acheteurs peinent encore à anticiper précisément le coût global de leur projet, ce qui entretient l'incertitude.

Selon Eddy Moumin, la hausse des taux a renforcé cette prudence sans en être l'unique explication. Car au-delà des chiffres, acheter reste aussi une question de projection personnelle et de timing. En pratique, les professionnels recommandent donc de demander une **pré-qualification au moment de l'offre**, voire dès les premiers échanges lorsqu'un bien attire plusieurs candidats : de quoi mieux identifier les acquéreurs réellement en capacité et surtout réellement décidés à aller jusqu'au bout.