

## Immobilier : comment trouver un acheteur sérieux et solvable et réduire ainsi le délai de vente ?



Trouver un acquéreur sérieux et solvable est un enjeu majeur pour les vendeurs, afin d'éviter déconvenues. (illustration) (Geralt / Pixabay)

**En 2026, le marché de l'immobilier est caractérisé par des transactions plus longues et incertaines. Face à l'allongement des délais de vente et aux risques de refus de crédit, vendeurs, agences et courtiers renforcent la sélection des potentiels acheteurs.**

Le marché de l'immobilier ancien montre des signes de reprise mais la situation reste fragile. Les délais de vente se sont ainsi allongés pour atteindre 90 à 93 jours en moyenne, contre 60 jours en 2021, rapporte [Capital](#). En cause notamment : les rétractations d'acheteurs et les refus de crédit qui mettent en péril certaines transactions pourtant bien avancées. Dans un tel contexte, les vendeurs doivent savoir trier les meilleurs candidats.

Ils peuvent ainsi demander une attestation de finançabilité (ou de faisabilité) dès l'offre d'achat, voire dès les premières visites en zone tendue. Pour accompagner les vendeurs, les courtiers (Pretto, Cafpi, Meilleurtaux, Empruntis, In&Fi) proposent désormais des attestations et des évaluations approfondies. Certaines agences ont leurs propres outils de présélection et, de leur côté, certaines banques disposent d'attestations ou de préaccords de financement du projet immobilier.

« Un revenu confortable ne suffit pas »

Les courtiers peuvent effectuer une pré-qualification avec des recherches poussées. Les revenus, l'ancienneté professionnelle, le reste à vivre, et la gestion des finances du candidat sont analysés. « *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 ainsi à [Capital](#) Eddy Moumin, expert chez Pretto. Un apport élevé ne suffira pas non plus à compenser une situation bancaire délicate.

Toutefois, cette étude approfondie, si elle peut rassurer le vendeur, ne constitue pas une validation définitive : la décision finale est prise par la banque. Il faut aussi faire attention aux acheteurs « *touristes* » qui multiplient les

visites mais bloquent au moment de passer à l'acte.