

- 1) Ta kontakt med lokal bank om lån.
- 2) Få lånelöfte från banken.
- 3) Boka in visningar med köparmäklare. Det finns några svensktalande aktörer till hjälp om du föredrar det.
- 4) Översätt alla dokument som banken ska ha in från Sverige i låneansökan.
- 5) Gå på mängder av visningar. Bilder av fastigheterna gör sällan rättvisa och skavanker framgår inte alls i beskrivningar, så du behöver se dem. Dessutom är det bra att se många för att bilda dig en uppfattning om faktiskt marknadspris, i Languedoc är priserna satta med väldigt stora spann och många har ordentlig prutmån.
- 6) Förhandla om pris, men lägg inget officiellt bud. Det är nämligen bindande, även ett muntligt sådant. Innan du lägger bud har du rätt att granska alla besiktningsunderlag (på franska), så kallade Diagnostics. Detta kan förmedlas digitalt.
- 7) Meddela den franska banken om objektet i fråga och vilken prisnivå det lutar åt för att förbereda låneansökan och åter få bekräftat vilket lånelöfte du har.
- 8) Säkerställa att alla pappersunderlag är översatta.
- 9) Lägg ett bud genom din köpmäklare till säljmäklaren så framförs det till säljaren. Invänta svar och du är igång med prissättningen.
- 10) Enas om köpeskillingen/priset.
- 11) Säkerställ att du kan föra över 10% av köpeskillingen till ett franskt bankkonto.
- 12) Alla representanter kan ses hos utvald notarie där säljare och köpare signar ett Compromis de Vente.
- 13) Köparen får en veckas ångerperiod, när detta har passerat ska handläggningsavgiften överföras till notarien; 8-10 % av köpeskillingen.
- 14) Skicka in låneansökan till banken.
- 15) Invänta Notariens slutförande, det kan ta ett par månader. Augusti är semestermånaden i Frankrike, så räkna med längre tid om arbetet infaller under den perioden.
- 16) Invänta bankens besked, meddelas vanligen till Notarien också eftersom ett avslag från banken innebär att köpet inte kan gå igenom.