

- Si la superficie réelle mesurée conformément à la réglementation est inférieure de plus de 5 % à la superficie indiquée dans l'acte authentique, vous pouvez, dans le délai maximum d'un an à compter de l'acte authentique, demander au juge une diminution du prix au prorata du nombre de m² manquants.

Exemple : un acte de vente mentionne une superficie de 100 m². Prix de vente : 152 449 €

- la superficie réelle = 94 m² : vous êtes en droit de demander une diminution du prix de 6 %, soit 9 146,94 €
- la superficie réelle = 95 m² : pas de diminution de prix.

La superficie de la partie privative du lot à prendre en compte est la superficie des planchers des locaux clos et couverts après déduction des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escalier, gaines, embrasures de portes et de fenêtres. Il n'est pas tenu compte des planchers des parties des locaux d'une hauteur inférieure à 1,80 m.

- La condition suspensive relative à l'obtention des prêts que vous avez sollicités.
- Les servitudes privées éventuelles : servitude de passage, existence de canalisations ou câbles souterrains, par exemple.
- La situation hypothécaire du logement.
- L'existence éventuelle d'un bail en cours.
- La date de la signature du contrat de vente définitif devant notaire et la date de prise de possession du logement.
- Le montant des honoraires de l'intermédiaire chargé de la transaction et à qui en incombe le paiement.
- Les clauses concernant l'état du bâti (cf. ci-dessus).

Lorsque le vendeur est un professionnel, sachez qu'une clause dans le contrat le déchargeant de toute responsabilité en cas de vices cachés, est sans effet.

Les conditions suspensives facultatives...

Vous pouvez avoir intérêt à faire inclure dans l'avant-contrat des conditions suspensives qui vous assurent que la vente ne se réalisera que si, par exemple :

- vous avez obtenu un certificat d'urbanisme "opérationnel" qui ne fasse pas apparaître de contraintes nuisant à votre projet ;
- le logement est libre de toute hypothèque, ou dans le cas contraire, le montant de l'hypothèque ne dépasse pas le prix de vente convenu ;
- les différents droits de préemption (des collectivités locales ou du locataire dans certains cas) ne sont pas exercés ;
- vous avez revendu votre précédent logement.

Si vous n'obtenez pas le ou les prêts que vous avez demandés ou si l'une des conditions suspensives, que vous avez eu la précaution de faire inscrire dans l'avant-contrat, joue, l'avant-contrat est annulé et les sommes que vous avez versées vous sont alors obligatoirement remboursées.

NE VERSEZ RIEN AVANT LA SIGNATURE DE L'AVANT-CONTRAT

■ Il est d'usage, dans un avant-contrat, de prévoir que le candidat acquéreur devra au vendeur une somme, en contrepartie de son engagement de vendre ; cette somme, négociable, est généralement inférieure à 10 % du montant de la vente.

- Si un professionnel est mandaté pour effectuer la transaction, vous ne versez aucune somme directement au vendeur, mais un chèque au nom du professionnel mandaté (agent immobilier, notaire par exemple).
- Si vous traitez directement avec un vendeur non professionnel, vous avez intérêt à consigner toute somme versée chez un séquestre (Caisse des Dépôts, notaire, agent immobilier ou tout autre professionnel présentant une garantie financière) que vous aurez choisi avec le vendeur. En tout état de cause, vous ne devez rien verser avant l'expiration du délai de rétractation.

■ Faites préciser clairement dans l'avant-contrat les conditions dans lesquelles vous pourrez récupérer la somme versée si la vente ne se faisait pas.

- S'il est précisé dans l'acte que vous avez versé des arrhes valant dédit réciproque, vous pourrez renoncer à acheter en perdant vos arrhes, et inversement le propriétaire pourra renoncer à vendre en vous remboursant le double des arrhes versées.
- S'il est précisé dans l'acte que vous avez versé un acompte, votre vendeur et vous êtes engagés irrévocablement.

Vous disposez d'un délai de rétractation de 7 jours...

■ Vous êtes acquéreur non professionnel d'un logement neuf ou ancien, vous signez un avant-contrat, promesse unilatérale ou compromis de vente : vous disposez d'un délai de 7 jours pendant lequel vous pouvez, le cas échéant, revenir sur votre engagement.

- L'avant-contrat doit vous être notifié par lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou par tout moyen présentant des garanties équivalentes (remise par certains professionnels contre émargement ou récépissé, ou pli d'huissier).
- Si vous souhaitez vous rétracter, vous devez le faire par lettre recommandée avec demande d'avis de réception dans le délai de 7 jours à compter du lendemain de la première présentation de la lettre recommandée vous notifiant l'avant-contrat ou de la remise de l'avant-contrat.

■ Si vous signez l'avant-contrat directement avec un vendeur non professionnel, vous ne versez aucune somme avant l'expiration du délai de rétractation de 7 jours. Un versement peut être prévu après l'expiration du délai de rétractation ; l'avant-contrat est alors conclu sous la condition suspensive de la remise de la somme convenue entre le vendeur et l'acquéreur, à une date déterminée.

■ Si vous signez l'avant-contrat avec un professionnel mandaté (notaire, agent immobilier ou tout autre professionnel), toute somme qui peut vous être demandée doit être versée entre les mains du notaire ou d'un professionnel disposant d'une garantie financière.

En cas de rétractation, la somme que vous avez versée, le cas échéant, doit vous être restituée dans un délai de 21 jours à compter du lendemain de la date de rétractation.

...ou d'un délai de réflexion de 7 jours

Avant de signer un acte authentique, vous bénéficiez d'un délai de réflexion de 7 jours, sauf si l'acte authentique fait suite à un avant-contrat pour lequel vous avez disposé de la faculté de vous rétracter.

Si vous signez directement la vente sans avant-contrat, vous bénéficiez du délai de réflexion.

Dans le cas où vous bénéficiez du délai de réflexion, vous ne versez aucune somme avant l'expiration du délai de 7 jours à compter du lendemain de la première présentation de la lettre recommandée vous notifiant le projet d'acte ou de sa remise par tout moyen présentant des garanties équivalentes.

DERNIÈRE ÉTAPE : LE CONTRAT DE VENTE DÉFINITIF

C'est le contrat de vente, par acte authentique, établi par le notaire. Dès que toutes les conditions pour la vente sont réunies, il est signé par vous, le vendeur et le notaire (le notaire du vendeur et / ou le vôtre).

Si vous avez demandé à votre notaire et à celui du vendeur de collaborer à la rédaction de l'acte, ils le signent tous les deux ; les honoraires dus pour l'acte sont alors partagés entre les deux notaires.

• Vérifiez avec le notaire que l'acte authentique comprend les clauses ou annexes qui doivent obligatoirement y figurer, ainsi que les clauses essentielles que vous avez eu la précaution de faire inscrire dans l'avant-contrat.

• Assurez-vous qu'entre votre visite et la signature de l'acte de vente, il n'y a pas eu de modification dans le logement et que les équipements prévus existent toujours.

• Vous versez le solde du prix et les frais notariés à la signature du contrat de vente.

• La remise des clés se fait à cette date chez le notaire, sauf convention particulière. Même si cela est prévu dans l'avant-contrat, ne prenez pas possession des lieux et, a fortiori, ne commencez pas de travaux avant le transfert de propriété, c'est-à-dire la signature du contrat de vente chez le notaire.

• Le notaire qui a rédigé l'acte en garde un original (la minute). Il vous remet une copie qui constitue votre titre de propriété. Conservez-le précieusement.