

Les étapes de l'acquisition



Votre ADIL vous conseille gratuitement

Consultez-la ...



Vous envisagez d'acheter un

AVANT DE VOUS ENGAGER, ÉTUDIEZ VOTRE PROJET

■ Ne signez pas l'avant-contrat tant que vous n'êtes pas vraiment décidé à acheter

Pour avoir une bonne appréciation du marché - prix et qualité des logements - n'hésitez pas à en visiter plusieurs avant de vous décider. Lorsque vous en avez sélectionné un, vous avez intérêt à effectuer plusieurs visites à des heures différentes : vous jugerez mieux le quartier, le bruit, l'ensoleillement...

L'acquisition d'un logement ancien peut entraîner des travaux imprévus ; une bonne information sur l'état du logement et de l'immeuble vous évitera des surprises. Prévoyez dans votre budget une marge de sécurité.

Le vendeur a une obligation d'information vis-à-vis de l'acquéreur. Vous avez toutefois intérêt à poser le maximum de questions.

■ L'état du logement et de l'immeuble...

Vérifiez la toiture, les murs, le chauffage, les sanitaires, l'installation électrique... Faites-vous si possible, accompagner d'un professionnel pour évaluer l'importance et le montant des travaux éventuels et demandez-lui d'établir un diagnostic complet, seul moyen de savoir à quoi vous vous engagez.

Le vendeur doit vous indiquer si le logement est raccordé, comme il doit l'être, au **réseau public de collecte des eaux usées** (tout-à-l'égout) ou, à défaut de réseau de collecte, s'il est équipé d'une installation d'assainissement autonome conforme aux normes, sachant que la mise aux normes peut être coûteuse.

- Si le logement est situé dans un immeuble en copropriété renseignez-vous sur l'état des parties communes. Vous pouvez, en outre, demander au vendeur, de consulter le **carnet d'entretien** de l'immeuble.
- Toute mise en copropriété d'un immeuble de plus de 15 ans doit faire au préalable l'objet d'un **diagnostic technique** portant sur l'état apparent de la solidité du clos et du couvert et sur l'état des conduites, canalisations collectives et des équipements communs et de sécurité. S'il s'agit de la première vente après la mise en copropriété de l'immeuble ou de toute vente intervenant dans les trois ans suivant la date du diagnostic, le vendeur doit porter ce diagnostic à votre connaissance.
- Renseignez-vous sur le montant des charges dues par le copropriétaire vendeur. Des travaux ont-ils été éventuellement votés par la copropriété, pour quel montant ? Qui devra les régler ?

■ Plusieurs "états" ou "constats" réunis dans un **dossier de diagnostic technique*** doivent vous être remis par le vendeur :

- le diagnostic de **performance énergétique** destiné à comparer et estimer la performance énergétique du logement, qu'il s'agisse d'une maison ou de la partie privative d'un appartement ;
- l'état de l'installation intérieure de **gaz** et de l'installation intérieure d'**électricité** ;
- dans certaines zones géographiques ayant fait l'objet d'un arrêté préfectoral, un état relatif aux **termites** ;
- si le logement est situé dans un immeuble construit avant le 1.1.1949, un constat de risque d'exposition au **plomb** portant sur les parties privatives ;
- si le logement a fait l'objet d'un permis de construire avant le 1.7.1997, un état mentionnant la présence ou l'absence d'**amiante** ;
- si vous achetez un logement situé dans une zone couverte par un plan de prévention des risques technologiques ou par un plan de prévention des risques naturels prévisibles (exemple : inondations), prescrit ou approuvé, ou dans une zone de sismicité définies par décret, un état des **risques naturels et technologiques**. Pour savoir si vous êtes dans une telle zone, renseignez-vous à la mairie du lieu où se situe l'immeuble, à l'ADIL ou à la préfecture du département.
- Quelle que soit la zone géographique, le vendeur doit vous informer des sinistres dont il a connaissance, qui ont affecté l'immeuble et donné lieu à une indemnisation au titre d'une catastrophe naturelle ou technologique.

Vous avez intérêt à convenir avec le vendeur, par écrit, dès l'avant-contrat, des conséquences d'un état positif constatant la présence de termites, d'amiante ou d'accessibilité au plomb : qui effectuera les travaux et comment en sera réparti le coût ? Si vous voulez renoncer à l'acquisition du logement en cas de présence de l'un de ces inconvénients, vous pouvez le faire dans le délai de rétractation.

* Le dossier de diagnostic technique

Depuis le 1.11.2007, l'ensemble des constats ou états relatifs à l'amiante, au plomb, aux termites, aux risques naturels et technologiques, à la performance énergétique et aux installations de gaz et d'électricité doit être regroupé dans un dossier de diagnostic technique, fourni par le vendeur, annexé à la promesse de vente ou, à défaut de promesse, à l'acte authentique de vente.

■ En l'absence, lors de la signature de l'acte authentique de vente, de l'un des documents en cours de validité relatif au

logement existant, récent ou ancien, maison ou appartement

plomb, à l'amiante, aux termites et aux installations de gaz et d'électricité, le vendeur ne peut s'exonérer de la garantie des vices cachés correspondante.

En l'absence, lors de la signature de l'acte authentique de vente, de l'état des risques naturels, l'acquéreur peut demander au juge la résolution du contrat ou une diminution de prix.

En revanche, le diagnostic de performance énergétique n'a qu'une valeur informative.

■ Tous les documents, à l'exception de l'état des risques naturels et technologiques, doivent être établis par des professionnels satisfaisant à des critères de compétence et couverts par une assurance contre les conséquences de leur responsabilité professionnelle. Ils doivent être certifiés par un organisme accrédité.

■ A compter du 1^{er} janvier 2011, en cas de vente d'une maison ou d'un immeuble d'habitation non raccordé au réseau public de collecte des eaux usées, le dossier de diagnostic technique devra également inclure un document établi sous la responsabilité de la commune portant sur l'état de l'installation d'assainissement non collectif (cf. dépliant ANIL "Acheter ou vendre un logement, quels diagnostics ?").

■ **Vérifiez la surface.** S'il s'agit de la vente d'un lot en copropriété, elle doit figurer dans l'avant-contrat et le contrat de vente définitif signé devant notaire.

■ **Si le logement est situé dans une copropriété,**

■ **Procurez-vous le règlement de copropriété** auprès du vendeur ou du notaire et lisez-le attentivement ; il précise notamment, les droits et obligations de chaque copropriétaire, fixe la répartition des charges et détermine les conditions d'utilisation des parties privatives et communes de l'immeuble.

■ **Etudiez la note de renseignements,** dite "état daté" que le notaire vous aura remise avant l'établissement de l'acte authentique : elle vous informe notamment des dettes éventuelles du vendeur vis-à-vis de la copropriété et du niveau des charges que aurez à supporter.

Sans attendre ces documents, vous avez intérêt à demander au vendeur ses relevés de charges des deux dernières années au moins, ainsi que les derniers procès-verbaux d'assemblée générale pour savoir si des travaux sont envisagés (cf. dépliant ANIL "Copropriété : Acquérir un logement").

■ **Si le logement est situé dans un lotissement :** demandez à consulter le règlement de lotissement et le cahier des charges, s'ils existent : vous devrez en respecter les dispositions.

■ **Informez-vous à la mairie** sur l'évolution prévisible du quartier et de l'environnement et sur les servitudes publiques ou les contraintes d'urbanisme qui pèsent éventuellement sur le logement. Si vous envisagez des travaux modifiant l'aspect extérieur, vous avez intérêt à demander un certificat d'urbanisme pré-opérationnel qui vous indiquera si votre projet est réalisable (cf. dépliant n°5).

■ La commune ou le département peut, sur certaines parties de territoire, instituer un **droit de préemption** qui lui donne priorité pour acheter. Le plan local d'urbanisme ou le plan d'occupation des sols, consultable à la mairie, indique si le logement se trouve dans le périmètre d'une zone de préemption ; par ailleurs, le certificat d'urbanisme mentionne s'il est situé dans un périmètre soumis au droit de préemption urbain, dans une zone d'aménagement différée ou dans un espace naturel sensible où peut également s'appliquer un droit de préemption. A partir de la notification de la vente (déclaration d'intention d'aliéner) qui est faite par le notaire, la collectivité locale a 2 mois maximum pour exercer son droit de préemption (3 mois en zone d'espace naturel sensible).

■ **Si le logement a été construit ou a fait l'objet de travaux de rénovation lourds, depuis moins de dix ans,** demandez à votre vendeur l'attestation d'assurance dommages-ouvrage qui a dû être souscrite au moment de sa construction ou des travaux.

VOUS ÊTES DÉCIDÉ À ACHETER : ATTENTION L'AVANT-CONTRAT VOUS ENGAGE DÉJÀ !

Préalablement à la vente, vous signez un avant-contrat qui est généralement passé sous "signature privée", c'est-à-dire, sous simple signature du vendeur et de l'acquéreur. Il détermine d'ores et déjà les conditions dans lesquelles se fera la vente. Sa signature vous engage ainsi que le vendeur.

Sa rédaction est donc extrêmement importante ; vous avez intérêt à la confier à un professionnel : notaire ou tout autre conseil accepté par le vendeur et par vous-même.

L'avant-contrat peut être :

■ **Soit une promesse unilatérale de vente :** le vendeur vous fait une offre de vente par laquelle il vous donne une option sur son logement pendant un délai clairement précisé.

Si elle est passée sous "signature privée", la promesse unilatérale de vente doit être impérativement enregistrée dans un délai de dix jours à compter de son acceptation, au bureau d'enregistrement de votre domicile.

■ **Soit un compromis de vente** ou promesse synallagmatique, qui correspond à une *vente ferme* et vous engage au même titre que le vendeur, sauf clause prévoyant, sous certaines conditions, un désistement unilatéral ou réciproque.

Évitez de signer une *offre* ou une *promesse unilatérale d'achat* : elle vous engage fermement à acquérir le logement sans engager le vendeur, tant qu'il ne vous a pas donné son accord sur la proposition que vous lui avez faite. Si toutefois vous êtes conduit à signer un tel engagement, exigez que ce soit pour un délai précis et le plus bref possible (quelques jours maximum). En tout état de cause, si vous signez une *offre* ou une *promesse d'achat* avec ou sans l'intermédiaire d'un professionnel, aucune somme ne peut vous être demandée (code civil : 1589-1).

PRENEZ LE TEMPS D'EN ANALYSER LE CONTENU DANS LE DÉTAIL

N'hésitez pas à poser des questions au vendeur (ou au professionnel chargé de la transaction) : vous pouvez avec son accord faire modifier les clauses qui vous paraissent défavorables.

Veillez à ce qu'y figure le maximum de précisions, notamment :

■ L'état civil complet et précis du vendeur et l'origine de propriété du logement.

■ Le prix.

■ La description détaillée du logement, de ses équipements et annexes, y compris les accessoires promis verbalement et éventuellement la superficie en m². Vous avez intérêt à demander que soit annexé un plan signé par les deux parties correspondant au relevé exact du logement.

Si vous achetez un logement dans un immeuble en copropriété : la superficie de la partie privative (sans les annexes, caves, et garages...) dès lors qu'elle est au moins égale à 8 m², doit obligatoirement figurer dans tout avant-contrat et dans tout acte authentique.

• A défaut de mention de la superficie, vous pouvez demander au juge la nullité de l'acte, au plus tard dans le délai d'un mois à compter de la signature de l'acte authentique. Vous pouvez demander la nullité de l'avant-contrat sans attendre l'acte authentique ; en revanche, lorsque la superficie a été omise dans l'avant-contrat mais figure dans l'acte authentique, vous ne pouvez plus invoquer la nullité de la vente.

- 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 10 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 10 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 10 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 10 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 10 jours

Avant de signer un acte authentique, vous bénéficiez d'un délai de réflexion de 10 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 10 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.