Acheter un bien immobilier : ce qu'il faut savoir

Publié le 05/07/2012



Achat immobilier : les 8 étapes à suivre

Du projet d'achat d'un appartement ou d'une maison à la signature de l'acte de vente chez le notaire, plusieurs étapes importantes rythment l'achat d'un bien immobilier. Le notaire accompagne et conseille l'acquéreur et le vendeur tout au long du processus de vente jusqu'à la remise des clés.

Etape 1 : recherche du bien immobilier

Il n'y a pas de règle en matière de recherche d'un bien immobilier, mais il existe de nombreuses méthodes pour le trouver. Soit le futur acquéreur effectue ses recherches seul (sites Internet, magazines d'annonces, ventes entre particuliers…), soit il passe par un notaire (ventes aux enchères, sites spécialisés d'annonces notariales...) ou par un agent immobilier. Afin d'aider les particuliers à connaître le marché immobilier, les notaires proposent différents outils et statistiques sur les prix de l'immobilier, notamment en Ile-de-France (voir cartes intéractive des prix sur ce site).

Etape 2 : l'offre d'achat

Après plusieurs mois de recherches, les époux Dupont ont trouvé un appartement dans un immeuble du XVIIIe siècle situé dans le 9e arrondissement de Paris. Ils entendent financer leur achat de 430.000 € au moyen d'un prêt de 300 000 €, leurs économies servant à régler le solde du prix, la commission de l'agence, le dépôt de garantie et les frais d'acte notarié.

L'agent immobilier leur demande de faire une offre d'achat au vendeur. Ils souhaitent savoir si cela les engage ?

Oui, l'offre d'achat engage celui qui la signe. Elle est fréquemment utilisée dans la pratique.

Dans cette offre, Monsieur et Madame Dupont proposent à leur vendeur d'acheter son appartement à un prix (égal ou inférieur à celui qu'il demande) et à des conditions déterminées.

Les acquéreurs potentiels ont intérêt à limiter leur offre dans le temps. Dans ce cas, ils ne peuvent se désengager avant l'expiration de la date prévue dans le document qu'ils ont signé.

Si le vendeur n’accepte pas leur proposition dans le délai fixé, les époux Dupont retrouvent leur liberté.

Si au contraire l’offre est acceptée, ils sont tenus de signer un avant-contrat (promesse ou compromis de vente).

Etape 3 : le choix du notaire

Après avoir accepté l’offre de Monsieur et Madame Dupont, le vendeur leur propose de contacter son notaire pour fixer un rendez-vous de signature du compromis de vente . Monsieur et Madame Dupont se demandent s’ils peuvent faire intervenir leur propre notaire.

Oui, le vendeur et l’acquéreur peuvent faire appel chacun à leur notaire, qui se partagent alors la rémunération. Celle-ci est fixée par l’Etat. Cela ne coûte donc pas plus cher à l’acquéreur. Cette rémunération s’applique à toute la profession, elle est la même chez tous les notaires de France. Par ailleurs, le choix du notaire est totalement libre. En principe, le notaire du vendeur rédige l’avant-contrat et le notaire de l’acquéreur la vente définitive.

Etape 4 : l’avant-contrat

Le notaire convie le vendeur et le couple Dupont à un rendez-vous de signature. Il leur demande de se munir d’un chèque correspondant à 10 % du prix d’acquisition et aux frais de rédaction du compromis de vente . Il demande au vendeur de faire réaliser pour cette date différents diagnostics sur le bien immobilier.

Le vendeur et les époux Dupont se demandent s’il s’agit du déroulement normal d’une vente ?

• Concernant les acquéreurs

Oui, bien que le dépôt de garantie ne soit pas obligatoire, le vendeur ne manquera pas d’en demander un, ce qui est le cas ici. Son montant n’est pas légalement fixé, il est généralement de 10 %.

Le montant de l’indemnité ou du dépôt de garantie est versé entre les mains du notaire au moyen d'un virement. Il est conservé par le notaire pendant tout la durée de la promesse de vente : celui-ci en est le séquestre.

Cette somme correspond soit à un acompte sur le prix, si la vente se réalise, soit à un dédommagement du vendeur si l’acquéreur ne veut pas signer l’acte de vente définitif alors que toutes les conditions suspensives ont été levées, notamment si l’acquéreur a obtenu son prêt et ne s’est pas rétracté dans le délai légal.

En effet, les époux Dupont ont le droit de se rétracter pendant un délai de 10 jours (celui-ci court à compter du lendemain de la notification de l’avant-contrat par lettre recommandée avec accusé de réception ou par acte d’huissier). Ce délai est d’ordre public.

Ils n’ont à justifier d’aucun motif et peuvent alors récupérer intégralement leur dépôt de garantie dans un délai de 21 jours maximum à compter du lendemain de la date de la rétractation.

• Concernant le vendeur

Oui, le vendeur a l'obligation de faire établir un dossier de diagnostic technique comportant dans ce cas précis :

- le mesurage de superficie du lot vendu (loi Carrez),

- le constat de risque d'exposition au plomb,

- l'état relatif à l'amiante dans les parties privatives et communes,

- l'état parasitaire (termites…),

- le diagnostic de performance énergétique,

- l'état des risques naturels et technologiques,

- l'état des installations de gaz et d'électricité si elles datent de plus de 15 ans,

- le certificat d'assainissement.

Il doit remettre ce dossier au notaire avant la signature du compromis afin de permettre aux époux Dupont d'être parfaitement informés de l'état du bien.

Lors de la vente d'un lot de copropriété, d'autres renseignements sont fournis par le vendeur : le règlement de copropriété, le carnet d'entretien de l'immeuble, le montant des charges de copropriété…

D'autres formes d'avant-contrat

La promesse unilatérale de vente : le délai de rétractation de 10 jours (voir compromis ci-dessus) s'applique à ce contrat. Dans ce type de promesse, le vendeur s'engage à vendre son bien à un acquéreur qui dispose d'un délai (dit "d'option") fixé dans le contrat, pour se décider.

Passé ce délai, ce dernier perd l'indemnité versée s'il renonce à acheter, sauf si une des conditions suspensives ne se réalise pas ou s'il se rétracte.

Le contrat de réservation : il précède l'achat d'un bien neuf sur plan. Il contient un certain nombre de mentions obligatoires : le délai de livraison, le prix prévisionnel, le nombre de pièces… Sa signature fait courir un délai de rétractation de 10 jours. Le montant du dépôt de garantie est fixé par la loi : 5 % du prix si la vente intervient dans l'année du contrat de réservation ou 2 % si elle a lieu au maximum 2 ans après. Les conditions de restitution sont identiques à celles décrites pour un compromis.

L'avant-contrat est un « vrai » contrat qui précise toutes les modalités nécessaires à la signature de l'acte de vente définitif : le prix et la façon dont il est payé, les délais de livraison ou de mise en possession, les conditions suspensives (concernant le prêt, les documents d'urbanisme,…). C'est un document très important car toutes ces clauses seront reprises, sans modification, dans l'acte de vente.

Que vous soyez acquéreur ou vendeur, d’un appartement ou d’une maison, retrouvez ci-dessous, la liste de toutes les pièces à remettre à votre notaire à l’occasion de la vente.

Etape 5 : l’offre de prêt

Le notaire a informé Monsieur et Madame Dupont que la signature de l’acte de vente définitif n’aura lieu que dans 3 mois. Il leur explique que pendant ce délai, ils doivent se rapprocher de leur banque pour obtenir un prêt. Ces derniers craignent d’être définitivement engagés alors qu’ils ne sont pas assurés d’obtenir un prêt.

Tout avant-contrat signé avec un acquéreur non professionnel contient une condition suspensive d’obtention d’un ou plusieurs prêt(s).

Si les époux Dupont n’obtiennent pas leur crédit, ils ont le choix de poursuivre la vente s’ils disposent d’une autre source de financement ou d’y renoncer. Dans ce dernier cas, ils récupèrent leur dépôt de garantie sauf s’ils sont de mauvaise foi, par exemple, s’ils demandent un montant de prêt excédant le prix de vente ou non conforme aux prévisions de l’avant-contrat (montant, durée, taux…). Attention : si l’acquéreur n’entend pas solliciter de prêt, il doit apposer une mention manuscrite précise en ce sens, sauf si le compromis ou la promesse de vente a été reçu(e) par acte authentique .

L’acceptation de l’offre de prêt

L’acquéreur a un délai minimum de 30 jours pour obtenir un prêt conforme aux conditions prévues dans l’avant-contrat.

Une fois l’offre de prêt émise par la banque, l’emprunteur ne peut pas l’accepter avant l’expiration d’un délai de 10 jours à compter de sa réception. La vente elle-même ne peut donc pas être signée avant ce terme.

Le notaire de son côté vérifie un certain nombre d’informations afin d’assurer la sécurité juridique de la transaction : si le vendeur est bien propriétaire du bien qu’il vend, les précédents titres de propriété, la situation du bien au regard des règles d’urbanisme, les servitudes, la situation hypothécaire du bien…

Parfois, le bien est situé dans une zone où la commune peut exercer un droit de préemption urbain ; ce qui signifie qu’elle est prioritaire pour l’acquérir en vue de réaliser un projet d’intérêt général. L’acte de vente ne peut être signé qu’une fois passé le délai de deux mois après réception par la mairie de la déclaration d’intention d’aliéner envoyée par le notaire.

Toutes ces démarches justifient le laps de temps séparant l’avant-contrat de la vente définitive.

Etape 6 : la signature de l’acte de vente

Monsieur et Madame Dupont ont obtenu leur prêt. Le notaire les contacte pour les informer que le dossier est complet et leur proposer un rendez-vous de signature. Il leur demande d’apporter un chèque de banque correspondant au solde du prix de vente et à une provision pour frais (voir ci-

après les frais de vente).

Comment se déroule cette étape ? Le jour prévu pour la signature, les époux Dupont se rendent à l'étude. Sont également présents le vendeur, son notaire et l'agent immobilier, si la négociation a été réalisée par lui.

A NOTER : Il peut être recommandé de visiter le bien juste avant de signer la vente, notamment pour relever les compteurs. Le notaire leur donne lecture de l'acte.

Vendeur et acquéreurs n'hésitent pas à poser des questions pour être sûrs de comprendre la portée de leur engagement.

Le vendeur leur remet en principe les clefs et les acquéreurs remettent le chèque de banque au notaire.

La VEFA et le paiement du prix

Lors d'un achat sur plan, appelé VEFA (vente en l'état futur d'achèvement), un premier paiement est effectué à la signature de l'acte si les fondations sont achevées. Le déblocage des fonds intervient ensuite en fonction de l'avancement des travaux et du type de garantie fournie par le promoteur pour assurer la livraison du bien :

- en cas de garantie extrinsèque (une banque..) : 35 % à l'achèvement des fondations, 70 % à la mise hors d'eau, 95 % à l'achèvement et le solde de 5 % à la livraison ;

- en cas de garantie intrinsèque : 20 % à l'achèvement des fondations, 45 % à la mise hors d'eau, 85 % à l'achèvement et le solde à la livraison.

Etape 7 : la remise du prix

Le vendeur s'étonne que l'intégralité du prix de vente ne lui soit pas immédiatement remis.

La remise du prix de vente au vendeur suppose tout d'abord le paiement du prix par l'acquéreur.

Le notaire explique au vendeur qu'il doit notamment rembourser le prêt immobilier en cours sur le bien, effectuer l'acte de mainlevée de l'inscription hypothécaire prise par la banque et régler d'éventuelles charges de copropriété.

De plus le notaire vérifie qu'aucune inscription hypothécaire n'a été prise sur le bien entre le moment où il a demandé tous les renseignements et la publication de la vente. Le temps nécessaire à cet échange d'informations justifie que le notaire conserve le prix. En effet, en cas de présence d'inscription hypothécaire du chef du vendeur, elle devrait être levée et les sommes en cause remboursées au créancier.

Le solde lui est ensuite envoyé par courrier ou virement bancaire.

Puis, le notaire remet au vendeur et aux acquéreurs une attestation de vente. Il indique à Monsieur et Madame Dupont qu'ils recevront leur titre de propriété et le décompte définitif des frais liés à la

vente, après l’achèvement des formalités de publicité auprès de la conservation des hypothèques.

Etape 8 : la délivrance du bien

Quand Monsieur et Madame Dupont peuvent-ils occuper le bien immobilier qu’ils ont acheté ?

Si le bien est vendu libre, le vendeur a pour obligation principale de délivrer le bien à l’acquéreur. Il doit lui remettre les clés et un bien libéré de tout occupant et de tout meuble (sauf accord contraire).

La délivrance correspond à l’entrée en jouissance du bien par l’acquéreur, le plus souvent à la date de la signature de l’acte de vente.

