



- Budgéter son achat
- Trouver un bien
- Négocier l'achat
- Financer son achat
- Conclure l'achat

# Le petit guide de l'acheteur



# Sommaire

## Pourquoi ce *Petit guide de l'acheteur* ?

Vous avez choisi ParuVendu.fr pour trouver votre futur logement. Bravo, vous avez fait le bon choix ! Car vous n'y trouverez pas seulement des centaines de milliers d'annonces, mais nous l'espérons, le logement qui vous convient grâce à ce petit guide de l'acheteur !

Nous vous conseillons la lecture du *Petit guide de l'emprunteur*, téléchargeable gratuitement à cette adresse

[www.paruvendu.fr/l/Tous-nos-guides-pratiques-immobiliers-a-telecharger](http://www.paruvendu.fr/l/Tous-nos-guides-pratiques-immobiliers-a-telecharger).

Parce qu'un achat immobilier est un processus complexe tant au niveau financier que juridique, nous avons organisé le guide en 5 parties thématiques : budgéter votre achat, trouver un bien, négocier puis financer et enfin, conclure l'achat.

Ce guide n'a pas la prétention de vous transformer en expert immobilier. Ce n'est d'ailleurs pas son but. Il s'agit plutôt de répondre aux questions que vous vous posez le plus souvent et d'y apporter une réponse pratique et claire. A cet égard, nous nous adresserons essentiellement aux personnes achetant leur résidence principale.

Pour tout complément d'information, notamment au sujet de cas particuliers non traités dans ce guide, rendez-vous sur ParuVendu.fr. Notre rubrique « Conseils et actu » vous propose 350 articles et vidéos conseils, nos baromètres des prix de l'immobilier ainsi que des lettres types à télécharger gratuitement.

[www.paruvendu.fr/conseils-et-actualites](http://www.paruvendu.fr/conseils-et-actualites)

## Budgéter son achat ..... page 3

Définir ses besoins et attentes  
Définir son budget  
Le rôle du notaire

## Trouver un bien ..... page 7

Comment chercher ?  
Visiter un bien ancien (1/2)  
Visiter une maison ou un appartement anciens (2/2)  
Acheter un bien neuf

## Négocier l'achat ..... page 12

Négocier le prix d'achat  
Faire une offre d'achat ?  
Signer un avant-contrat ?  
Quel avant-contrat signer ?

## Financer son achat ..... page 17

Choisir un prêt  
Négocier le meilleur prêt  
Contracter le prêt

## Conclure l'achat ..... page 22

Acheter mariés, pacsés, en union libre  
Signer l'acte de vente d'un logement ancien  
Obligations du vendeur et de l'acheteur  
Après la vente ?

## Annexe ..... page 28

Liens utiles





# Budgéter son achat

## Définir ses besoins et attentes

L'acte d'achat n'est pas anodin : il vous engage financièrement, sur une durée plus ou moins longue. Il convient donc de bien définir vos besoins, vos attentes et les points sur lesquels vous êtes prêt à transiger.

### Pourquoi acheter ?

#### • Pour y habiter vous-même ou pour mettre en location ?

L'achat d'un bien immobilier peut donner lieu à certains crédits d'impôt, comme par exemple celui relatif aux intérêts d'emprunt (*et plus précisément ceux versés au titre des 5 premières annuités de remboursement des prêts souscrits pour l'achat de votre résidence principale*).

S'il s'agit d'un investissement locatif, tournez-vous vers des mesures de défiscalisation telles que le dispositif Scellier par exemple (*investissement locatif dans le neuf*).

#### • Pour une revente prochaine ?

Si vous prévoyez déjà de revendre votre bien, prenez en compte certains critères qui vous prémuniront d'une décote. C'est le cas par exemple du choix du quartier ou encore de la proximité avec les transports en commun et les écoles.

Dans le cas d'un logement neuf achevé depuis moins de 5 ans au moment de la vente, attention à la TVA immobilière !

### Quel type de bien acheter ?

#### • Maison ou appartement ?

La maison est souvent plus vaste, dispose d'un jardin, d'un garage... Mais ces atouts ne doivent pas masquer un coût important d'entretien (*toiture, ravalement, peintures...*) et un emplacement hors du centre-ville, notamment en région parisienne.

Vivre en appartement impose un certain nombre de contraintes (*voisinage, règlement collectif...*), mais les charges sont partagées par la copropriété.

#### • Neuf ou ancien ?

L'ancien a l'avantage d'être souvent moins cher que le neuf, tout en présentant un plus grand charme (*parquets, moulures, grandes hauteurs sous plafond...*) Le rendement locatif est aussi plus élevé. Mais en contrepartie, prévoyez une plomberie et des circuits électriques à refaire, sans compter des mètres carrés mal utilisés.

Dans le neuf, les surfaces sont mieux conçues, avec des équipements permettant de réaliser des économies d'énergie. L'inconvénient : des emplacements souvent moins centraux que pour l'ancien.

### Comment acheter ?

#### • Acheter en copropriété ?

En devenant copropriétaire, vous aurez l'obligation de contribuer financièrement à l'entretien et à la réparation de l'immeuble : veillez à bien prendre en compte les charges de copropriété dans votre budget.

#### • Vendre ou acheter d'abord ?

A moins d'envisager un prêt relais, il vous faudra choisir ! En vendant en premier, vous êtes sûr du montant dont vous disposez pour acheter votre prochain bien. En revanche, il vous faudra sans doute prévoir une location en attendant de trouver votre maison.

Ces frais et déménagements multiples vous seraient épargnés si vous achetiez en premier, vous laissant en outre le temps de bien préparer votre prochaine installation. Mais alors, attention à ne pas surestimer le prix de votre bien.

> Voir également « Acheter à deux, mariés, pacésés, en union libre » pages 23 et suivantes

### Où acheter ?

#### • Quel emplacement choisir ?

Devez-vous choisir l'emplacement par rapport à votre lieu de travail ou en fonction de la qualité de vie ? Dans un contexte de mobilité professionnelle, vous aurez sans

doute à changer de lieu de travail : inutile de rendre ce point bloquant. En achetant dans un secteur où sont déjà installés crèches, écoles, espaces verts, commerces... vous vous éviterez bien des trajets inutiles, surtout si le quartier est bien desservi en bus, métro, RER, train. Ne vous fixez pas sur un quartier. Allez prospecter des secteurs inconnus sans *a priori*, ils réservent parfois d'agréables surprises.

#### • De quelle superficie avez-vous besoin ?

Si vous êtes jeune, la famille a toutes les chances de s'agrandir. L'espace devient alors un élément important du cadre de vie, les adolescents appréciant d'avoir leur coin bien à eux.

Néanmoins, ne tombez pas dans l'excès inverse : une trop grande surface est lourde à entretenir quotidiennement et les taxes foncières et d'habitation y sont indexées.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....





# Budgéter son achat

## Le rôle du notaire

Pour être valable, toute vente immobilière doit passer devant un notaire, officier public agissant pour le compte de l'Etat. C'est l'assurance pour les parties d'une transaction authentique aux yeux de la loi et d'une sécurité juridique.

### A quel notaire faire appel ?

Le plus souvent, les démarches sont prises en charge par le notaire du vendeur. Ceci dit, l'acheteur peut être assisté du sien.

### Quels sont les rôles du notaire ?

#### • Authentifier la transaction

Le notaire s'acquitte des formalités nécessaires à l'authentification de l'acte d'achat :

- Préparation des contrats
- Signature de l'avant-contrat
- Prise en charge de certaines formalités administratives (purge des droits de préemption...)
- Calcul des taxes et déclarations auprès de l'Administration
- Signature de l'acte définitif

#### • Obtenir le titre de propriété

Après la signature de la vente, le notaire procède d'abord à l'enregistrement au bureau des hypothèques : l'acte est publié au fichier immobilier. Il verse également à l'Administration droits et taxes dont vous vous êtes acquittés en signant l'achat. Il fournit copies et extraits de l'acte de vente, notamment au bureau du cadastre. Enfin, il conserve l'original de l'acte de vente pendant 100 ans.

#### • Garantir un achat tranquille

Le notaire vous permet d'avancer efficacement dans votre démarche d'achat. Car en s'acquittant d'un certain nombre de vérifications juridiques et fiscales, le notaire prévient toutes contestations ultérieures. C'est ainsi qu'il va s'assurer du titre de propriété du vendeur ou que les diagnostics immobiliers ont bien été réalisés.

#### • Conseiller et négocier

Le notaire a une mission d'accompagnement qui vous permettra de comprendre toutes les lois sur l'immobilier. Il est également en mesure de vous orienter en matière de prix immobiliers et peut vous aider à négocier le prix d'achat.

### Les « frais de notaire »

Le notaire va vous demander, en tant qu'acheteur, de régler trois types de frais :

- Les « droits de mutation », c'est-à-dire les taxes reversées à l'Etat et aux collectivités locales, soit environ 8/10<sup>e</sup> des frais. Le montant varie en fonction du bien (ancien, neuf ou récent) et de la nature de l'acte.

- Les « déboursés », c'est-à-dire la somme versée par le notaire pour obtenir certains documents (soit environ 1/10<sup>e</sup> des frais).

- Les « émoluments », c'est-à-dire la rémunération du notaire proprement dite (soit environ 1/10<sup>e</sup> des frais). Ils sont réglementés (décrets des 8 mars 1978, 16 mai 2006 et 21 mars 2007) et ne sont versés qu'une fois le dossier clos.

A noter : les « honoraires » désignent les actes dont le tarif n'est pas réglementé, tels que les baux commerciaux ou la consultation juridique.

Dans le cas d'une négociation immobilière, un tarif national est également fixé : il est calculé au taux (hors TVA) de 5% jusqu'à 45 735 euros ; et de 2,5% au-delà.

Par exemple : si votre achat immobilier s'élève à 100 000 euros, comptez 45 735 euros à 5% et 54 265 euros à 2,5% (auquel vous ajoutez la TVA à 19,6%).

Pour en savoir plus :

[www.notaires.fr](http://www.notaires.fr)

[www.paris.notaires.fr](http://www.paris.notaires.fr)

### Quelques définitions pour y voir plus clair...

**Acte authentique** : acte dressé et reçu par une personne dotée d'une autorité publique. Le notaire en fait partie.

**Enregistrement** : service fiscal chargé d'encaisser les droits de mutation.

**Publicité foncière** : information des tiers d'une transmission de propriété d'un bien immobilier, grâce au fichier immobilier tenu par les Pouvoirs Publics.





# Trouver un bien

## Comment chercher ?

Certains apprécieront cette phase de recherche, courant de visites en visites, à la recherche de la maison de leurs rêves. D'autres y verront une perte de temps, surtout si cette période venait à s'étendre. Dans les deux cas, vous apprécierez sans doute ces quelques conseils de recherche.

### Savoir lire une petite annonce immobilière

Pour trouver votre maison ou votre appartement, votre premier réflexe sera de consulter les petites annonces... où les abréviations sont légion !

**FAI** : Frais d'agence inclus

**Ch** : Chambre

**Sdb** : Salle de bain

**Sde** : Salle d'eau

**Gge** : Garage

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2011, la performance énergétique du logement doit obligatoirement figurer dans le texte de l'annonce.

### Trouvez votre bien sur ParuVendu.fr !

#### • Pourquoi faire vos recherches sur notre site ?

- **Plus de 300 000 annonces !** Il ne vous reste plus qu'à choisir !

- **Un formulaire de recherche détaillée** : vous effectuez des recherches très précises, sans avoir à visualiser des centaines d'annonces qui ne correspondent pas à vos besoins !

- **Les fiches visites** : elles sont accessibles depuis chaque annonce, pour vous accompagner dans vos visites. Elles recensent toutes les informations données par le propriétaire ainsi que toutes les questions à lui poser.

- **Une alerte e-mail** : vous êtes informé en temps réel des nouvelles offres correspondant à vos critères dès leur arrivée sur notre site.

- **Des conseils** : plus de 300 articles vous aident dans vos démarches d'achat.

- **Une application iPhone et Android** : pour les plus nomades d'entre vous, Paruvenu est aussi accessible sur votre mobile.

Pour télécharger l'application :  
[www.paruvenu.fr/site-internet-mobile-paruvenu](http://www.paruvenu.fr/site-internet-mobile-paruvenu)\*

### S'adresser à un particulier ou à des professionnels ?

#### • S'adresser directement à un particulier

(via une petite annonce par exemple)  
Le propriétaire se chargeant en général lui-même de la visite, cela présente l'avantage d'avoir un contact direct et parfois, de pouvoir négocier plus facilement le prix.

#### • S'adresser à une agence immobilière

Pourvu de son mandat, l'agent immobilier peut rechercher à votre place le bien qui vous convient. Veillez simplement à ce que le document précise notamment le montant de la commission que vous lui paierez (une fois l'achat conclu).

#### • S'adresser à un notaire

Certains notaires peuvent vous assister dans votre recherche de bien, et plus particulièrement dans la phase de négociation. Renseignez-vous sur les tarifs de ce service, fixés par le ministère de la Justice.

#### • S'adresser à un chasseur immobilier

Ses services personnalisés doivent vous permettre de trouver plus facilement le bien idéal. Par contre, attention au montant de la commission et assurez-vous qu'il est en possession d'une carte professionnelle.

\* Outre les petites annonces, cette application vous permettra de consulter tous les événements et bons plans locaux.

### T1, F1, quelle différence ?

Créés à l'origine par les promoteurs, les sigles « T » et « F » sont aujourd'hui passés dans le langage courant, bien que leur différence de sens soient plutôt obscure. Seule certitude : « T » signifie « type » et « F », « fonction », la dénomination « F » ayant succédé à « T ». Le chiffre qui suit « T1 » ou « F1 » indique le nombre de pièces, hors cuisine et salle de bain.

### 2bis, 2/3, quelle différence ?

2bis (ou 1bis, 3bis...) signifie que l'une des pièces est grande. Mais ce signe tend de plus en plus à être remplacé par « 2/3 ».

### Studio, F1, quelle différence ?

Aujourd'hui, un studio peut aussi être appelé « T1 » ou « F1 ». Traditionnellement, un studio est une pièce unique avec cuisine ouverte. Toutefois, une pièce unique avec cuisine séparée tend de plus en plus à être appelée « studio ».



# Trouver un bien

## Visiter un bien ancien (1/2)

Un logement est considéré comme ancien dès qu'il est âgé de plus de 5 ans (s'il n'y a pas eu mutation). Alors si un logement construit il y a 6 ans ne demande pas le même degré de vigilance qu'un autre construit dans les années 1970, il convient de toujours surveiller quelques points avant d'acheter.

### Avantages et inconvénients de l'ancien

#### • Les avantages

- Le charme incomparable des vieilles demeures et de leur architecture de caractère
- Un emplacement en centre-ville, une proximité avec les écoles et les transports
- Une offre plus large et des prix plus attractifs que dans le neuf

#### • Les inconvénients

- L'offre est très hétérogène et sa qualité, inégale, comme souligné plus haut
- Des performances énergétiques et techniques à bien évaluer avant d'acheter
- Un espace pas toujours optimisé
- L'absence de parking dans les grandes agglomérations

### Les points à surveiller

A vos lampes de poche ! Soyez attentif au moindre détail, inspectez les moindres recoins : à l'intérieur comme à l'extérieur, mais aussi toutes les parties communes qui pourraient faire l'objet d'une réfection à venir et dont vous

devrez supporter la charge financière. Et surtout, n'hésitez pas à venir accompagné de professionnels du bâtiment ou d'un architecte.

#### • Le logement à vivre

- Les pièces à vivre sont-elles assez grandes ?  oui  non
- Sont-elles bien distribuées (*parties jour et nuit, couloir...*) ?  oui  non
- Pouvez-vous abattre une cloison pour gagner de la place ?  oui  non
- Quelle est l'exposition du logement ? .....
- Pouvez-vous ouvrir une fenêtre dans la salle de bain ?  oui  non
- Dans la cuisine ?  oui  non
- Y-a-t-il un système de ventilation dans la salle de bain ?  oui  non
- Dans la cuisine ?  oui  non
- Sont-ils bruyants ?  oui  non
- Il y a une cheminée. Le conduit est-il bien entretenu ?  oui  non

#### • L'état du logement

- En étant vigilant, vous éviterez les travaux non prévus dans votre budget initial.
- Les diagnostics techniques (*amiante, plomb...*) sont-ils à jour ?  oui  non
- Les murs et les plafonds sont-ils sains ?  oui  non
- Existe-t-il des traces de termites ou autres ?  oui  non
- Fenêtres, portes et volets ferment-ils correctement ?  oui  non
- L'installation électrique est-elle aux normes ?  oui  non
- La prise de terre est-elle bien présente ?  oui  non
- Les fils électriques sont-ils en plastiques ?  oui  non (*si en tissus, l'installation n'est pas aux normes*)
- Quel est le type de chauffage ? .....
- Fonctionne-t-il correctement ?  oui  non
- Le réseau d'eau est-il bon ?  oui  non
- L'eau chaude arrive-t-elle normalement ?  oui  non
- Le débit est-il suffisant ?  oui  non
- Quel est l'âge de la chaudière ou du chauffe-eau ? .....
- L'état du réseau de gaz devra vous être confirmé par un professionnel.

#### • L'environnement et la position géographique

- Le quartier est-il coté ? (*vous revendrez plus facilement*)  oui  non
- Le bien est-il bien situé côté transport ?  oui  non
- Côté écoles et lycées ?  oui  non
- Côté commerces ?  oui  non
- Le bien est-il à proximité d'une source de pollution (*bruit, odeur...*) ?  oui  non

#### • Prix estimé des travaux à prévoir

- Côté structure : .....
- Pour réaménager le bien selon vos goûts : .....
- Dans les salon et salle à manger : .....
- Dans la cuisine : .....
- Dans la chambre : .....
- Dans la salle de bain et les toilettes : .....
- Dans les autres pièces : .....
- .....
- .....
- .....

### Petite enquête de voisinage

Visitez le bien à des heures et à des jours différents. Vous éviterez peut-être de mauvaises surprises ! N'hésitez pas à taper à la porte d'un voisin, votre meilleur allié dans cette situation... Enfin, rendez-vous à la mairie, afin de vous renseigner sur les contraintes d'urbanisme ou l'évolution future du quartier.



# Trouver un bien

## Visiter une maison ou un appartement anciens (2/2)

Les différentes visites que vous pourrez faire demeurent une étape essentielle avant d'acheter. Vous veillerez par contre à récolter les bonnes informations selon s'il s'agit d'une maison ou d'un appartement. Liste complémentaire des points spécifiques à surveiller.

### A surveiller dans une maison ancienne

#### • L'état du bâti

- La charpente est-elle solide ?  oui  non
- Poutres et chevrons sont-ils protégés des termites ?  
 oui  non
- Les gouttières sont-elles bien entretenues ?  
 oui  non
- Le logement est-il raccordé au tout-à-l'égout ?  
 oui  non

Si non, existe-t-il une installation autonome conforme aux normes ?  oui  non

#### • La constructibilité du terrain et le certificat d'urbanisme

Si la maison possède un terrain sur lequel vous projetez une extension ou la construction d'une autre maison, il faudra vous renseigner sur la constructibilité du terrain en demandant à la mairie un certificat d'urbanisme.

#### • L'existence d'une servitude

- Existe-t-il une servitude privée ?  oui  non
- Un droit de passage ?  oui  non
- Un droit de puisage ?  oui  non

#### • Transformations et changements d'affectation ou de destination

- La maison a-t-elle subi des transformations ?  
 oui  non
- Les permis de construire ont-ils été accordés ?  
 oui  non
- La maison est-elle entièrement affectée en habitation  
 oui  non
- Si la maison dispose d'une affectation mixte, quelle quote part pour la partie habitation ? ..... %

#### • La maison en lotissement

Parcourez le règlement de lotissement et le cahier des charges. Vous serez tenu de respecter certaines règles d'entretien ou des servitudes de voisinage.

### A surveiller dans un appartement ancien

En achetant un appartement dans un immeuble collectif, vous devenez également propriétaire d'une partie indivise de l'immeuble : votre quote-part de parties communes. Elle concerne l'ascenseur, les escaliers, la cour, la toiture... Puisque vous devrez contribuer financièrement à leur entretien, faites-en un examen minutieux.

#### • L'état des parties communes

- La toiture et les murs porteurs sont-ils en bon état ?  
 oui  non
- L'ascenseur fonctionne-t-il correctement ?  
 oui  non
- Quel est le degré de fraîcheur de la peinture et des sols ?  
.....
- Interphone et digicode sont-ils sûrs ?  oui  non
- Quels sont les travaux envisagés ?  oui  non
- Quelles ont été les dernières décisions prises par la copropriété ? .....

- Lisez les procès-verbaux et essayez d'établir si les relations entre copropriétaires semblent bonnes.

#### • Les charges de copropriété

- Quel est le montant des charges ?  
.....
- Autres : .....

Demandez à consulter le carnet d'entretien de l'immeuble normalement tenu par le syndic. Il contient les contrats d'assurance et de maintenance, les derniers travaux importants réalisés.

### Acheter une partie commune

Vous achetez un appartement ? Sachez qu'il vous est possible d'agrandir vos parties privatives en achetant un couloir ou un palier par exemple. Sera alors nécessaire l'accord du syndicat de copropriété.



# Trouver un bien

## Acheter un bien neuf

Le neuf présente des avantages indéniables, dont celui d'habiter un bien contemporain respectueux des normes de construction. Une sécurité pour vous, surtout si vous comptez revendre à long terme. Tout ce qu'il faut savoir.

### Avantages et inconvénients du neuf

#### • Les avantages

- Une meilleure construction (*performances énergétiques, acoustiques, thermiques...*)
- Un meilleur confort de vie (*grâce à des surfaces bien pensées*)
- La possibilité d'un logement « sur-mesure » ou du moins, d'un logement prêt à habiter (*pas de travaux à réaliser ; les revêtements installés sont ceux que vous avez choisis...*)
- Des garanties pour l'acheteur (*garanties biennale et décennale*)
- Des frais de notaires moins importants que dans le neuf.
- La mise à disposition d'un garage
- Peu de frais à prévoir dans les parties communes

#### • Les inconvénients

- Difficultés à décrocher un programme dans le neuf
- Être patient et attendre la fin de la construction de son logement
- Un emplacement en centre-ville très onéreux

### Acheter sur plan (VEFA)

La « vente en l'état futur d'achèvement » (VEFA) consiste à acheter une maison ou un appartement en cours de construction ou à construire, ainsi que le terrain.

#### • Le contrat de réservation

Vous vous engagez sur la base d'un descriptif et/ou la visite d'un logement-témoin en signant un contrat de réservation (*non obligatoire légalement, mais systématique dans les faits*).

Il doit préciser :

- La surface en m<sup>2</sup>
  - Le nombre de pièces
  - La nature et la qualité des matériaux
  - La situation du logement dans l'immeuble ou dans le lotissement
  - La liste des équipements collectifs.
- Vous vous acquittez d'un dépôt de garantie et disposez d'un délai de 7 jours pour vous rétracter.

#### • Le contrat de vente définitif

Vous signerez ensuite un contrat de vente définitif. Il vous est adressé un mois avant la signature devant notaire.

Profitez-en pour vérifier s'il précise bien :

- La description détaillée du logement
- Le prix et les modalités de paiement

- La désignation de l'organisme bancaire qui garantit l'achèvement ou le remboursement des sommes versées en cas de défaillance du promoteur

- Le délai de livraison

#### • Le paiement

Vous payez votre logement au fur et à mesure des travaux, selon des proportions réglementées par le Code de la Construction.

#### • La livraison du logement

Lors d'une réunion avec le promoteur, vous faites un état des lieux. Dans ce procès-verbal, vous devez noter tous les défauts de conformité et les vices affectant éventuellement le logement, mais aussi les parties communes s'il s'agit d'un appartement. Sachez que vous avez encore un mois pour signaler au vendeur les problèmes que vous rencontrez en vous installant.

> *Articles L. 261-1 et suivants du Code de la construction et de l'habitation*

### Acheter un logement achevé

Les démarches sont celles d'une vente « classique » (*voir « Négocier l'achat » page 12 et suivantes*)

### Acheter un logement neuf en copropriété ou en lotissement

Renseignez-vous sur le règlement de copropriété, afin de connaître les charges dont vous devrez vous acquitter. Si vous achetez en lotissement, n'oubliez pas de vous procurer le règlement de lotissement qu'il vous faudra respecter si vous voulez vivre en bonne intelligence avec vos nouveaux voisins.

### Bien choisir son promoteur

Comparez les promoteurs entre eux, en prenant évidemment le prix comme critère de sélection mais aussi et surtout les garanties qu'ils proposent. Il doit posséder de préférence une garantie extrinsèque (*caution*), ou du moins une garantie intrinsèque (*fonds propre...*).

Prenez également le temps de vérifier les références de votre promoteur : ses constructions antérieures sont-elles de qualité ? Retenez un constructeur avec qui vous pourrez dialoguer facilement au sujet des plans, du style, des aménagements... Vous vous épargnerez ainsi beaucoup de stress inutile !



# Négocier l'achat

## Négocier le prix d'achat

Un vendeur ajoute toujours une dimension affective au logement qu'il a occupé : il a donc une fâcheuse tendance à en surenchérir le prix... A vous de ne pas vous laissez attendrir et de négocier le prix juste !

### Les éléments compris dans le prix d'achat

Pour fixer son prix de vente, le vendeur prend en compte plusieurs facteurs, dont :

- Le prix au mètre carré, et bien sûr la superficie du bien
- Le quartier : proximité des transports, des écoles, des commerces...
- L'exposition et l'orientation du bien
- Le standing et la qualité architecturale du logement
- Pour un appartement, l'état des parties communes et la présence d'un ascenseur, d'un balcon, d'un parking et d'une cave...
- Etc.

### Vous pouvez négocier...

#### • Un prix exagéré par rapport au marché

Consultez les études faites par l'Agence pour l'information sur le logement (ADIL), les Observatoires de l'Habitat ou les notaires.

Faites le tour des agences immobilières. Pensez enfin à vous appuyer sur les annonces de ParuVendu.fr pré-

sentant des biens similaires.

Vous disposerez des points de comparaison indispensables à une négociation raisonnable et efficace.

#### • Des travaux à prévoir

Demandez à retrancher du prix de vente le montant estimé des travaux importants à réaliser.

#### • Des mises en valeur négligeables

La décoration, une cuisine équipée, des peintures refaites à neuf... sont des atouts pour le vendeur, mais dont la valeur a pu être surévaluée.

#### • Des dévalorisations non négligeables

Renseignez-vous à la mairie sur les grands projets à venir : une ligne de chemin de fer est-elle sur le point d'être construite par exemple ?

#### • Pas de baisse de prix mais...

A défaut d'obtenir une baisse de prix, vous pouvez essayer d'obtenir du vendeur qu'il laisse les équipements de cuisine, les alarmes ou autres.

#### • Les dépenses annexes

D'autres points de dépenses sont ouverts à négociation, tels que les taux de crédit avec la banque ou le coût des travaux avec les entrepreneurs.

### Vous ne pouvez pas négocier...

#### • Les « plus » indéniables du logement

Pas de vis-à-vis, une bonne orientation, un état général satisfaisant... : ce sont des arguments qui jouent indiscutablement en faveur du vendeur et d'un prix de vente à la hausse.

#### • Les frais et taxes liés à l'achat

Le coût du logement ne se résume pas uniquement au prix d'achat. Il compte aussi de nombreux frais annexes demandés par l'Etat (droits d'enregistrement, débours...), les émoluments du notaire et certains professionnels dont il est conseillé de s'entourer pour effectuer un bon achat.

Ne sont pas non plus négociables les charges de copropriété.

### Comment négocier ?

#### • «Le logement est loin d'être satisfaisant...»

Listez au vendeur tous les inconvénients de son logement : un rez-de-chaussée sombre, un voisinage bruyant, une servitude de passage, une vue sur cour peu lumineuse... Vous disposerez d'arguments pour faire plier le vendeur.

#### • Ne vous pressez pas...

Faites valoir d'autres biens que vous auriez en vue : la crainte de perdre un acheteur poussera peut-être le vendeur à faire un geste.

Surveillez attentivement les petites annonces : certains biens peuvent être mis en vente puis, faute de vendeur, être retiré et reparaitre plus tard à un meilleur prix...

#### • Pressez le vendeur !

Le vendeur manifeste une certaine urgence à conclure la transaction ? C'est l'opportunité pour vous de voir acceptée une proposition de prix à la baisse.

### Vous doutez encore du prix de vente ?

Si malgré votre négociation, le prix vous semble toujours trop élevé, n'hésitez pas à contacter un expert immobilier. Il représente certes une dépense supplémentaire mais vous évite de surpayer votre futur domicile.



# Négocier l'achat

## Faire une offre d'achat ?

Vous souhaitez confirmer votre volonté d'acheter à un prix donné ? Vous pouvez alors faire une « offre d'achat » (aussi appelée « promesse unilatérale d'achat » ou « offre de prix »), sous la forme d'un accord verbal (offre d'achat orale), ou bien écrit.

### L'offre d'achat n'est pas obligatoire

L'offre d'achat (*qu'elle soit orale ou écrite*) n'est pas une formalité obligatoire.

Elle peut toutefois être rédigée par l'acheteur désireux d'accélérer la conclusion des négociations, ou bien être demandée par des agences immobilières afin de confirmer vos intentions auprès de leur vendeur.

Dans tous les cas, abordez cette formalité avec une grande prudence. Ne signez pas sans avoir consulté un professionnel de l'immobilier au préalable, notamment pour vous assurer que l'offre contient toutes les clauses vous protégeant.

### Quelle valeur a une offre d'achat ?

#### • L'offre d'achat orale

Elle ne vous engage en rien. Elle est d'ailleurs fortement recommandée si quelques doutes subsistent chez vous sur la qualité du logement. La contrepartie : le vendeur n'est pas non plus lié à vous et pourrait proposer le bien à un autre acheteur...

#### • L'offre d'achat écrite

Les engagements sont beaucoup plus forts dans le cas d'une offre d'achat écrite, qui constitue un véritable acte

juridique. En effet, elle engage l'acheteur à acquérir le logement dès que le vendeur a accepté l'offre par écrit. Une fois le délai de rétractation passé, tout changement d'avis de la part de l'acheteur l'exposerait au paiement de dommages et intérêts.

A noter, le vendeur n'a en retour aucun engagement envers vous.

### Que doit préciser votre offre d'achat écrite ?

Pour ne pas vous desservir, l'offre d'achat doit contenir certaines informations et conditions suspensives :

- Le prix d'achat
- La durée de validité de l'offre (*le plus souvent, de 5 à 10 jours*), c'est-à-dire le temps accordé au vendeur pour accepter ou refuser l'offre
- Les modalités de réponse du vendeur (*par lettre recommandée avec accusé de réception ou par voie d'huissier*)
- Les conditions sous lesquelles l'acheteur peut se rétracter (*le plus souvent avant 7 jours*)
- Le moyen de financement (*un prêt ? Un apport personnel ?*)
- La mention selon laquelle la vente ne deviendra définitive qu'au moment de la signature de l'avant-contrat
- La mention selon laquelle l'offre d'achat sera annulée

si elle n'a pas été acceptée par le vendeur dans les délais indiqués.

Elle peut également contenir le type de bien (*maison, appartement...*) et sa description (*localisation, superficie...*).

### Attention !

Aucun versement ne peut vous être demandé par le vendeur au moment de la remise de l'offre d'achat.

### Comment se rétracter ?

Normalement, l'acheteur peut se rétracter :

- Tant que le vendeur n'a pas répondu par écrit à l'offre
- Si le vendeur n'a pas accepté l'offre par écrit et dans le délai qui lui avait été imparti
- Si le vendeur fait une contre-proposition par écrit, la première offre d'achat devenant caduque

### Retenez bien !

Soyez bien conscient que des litiges pourraient émerger si vous refusiez d'acheter le bien alors même que le vendeur avait finalement accepté l'offre. Alors prudence avant de signer !

## Téléchargez gratuitement notre modèle d'offre d'achat

N'oubliez rien lorsque vous rédigerez votre offre d'achat : rendez-vous sur notre site, pour télécharger notre modèle d'offre d'achat : <http://www.paruvendu.fr/Modele-l-offre-d-achat-d-un-bien>

# Négocier l'achat

## Signer un avant-contrat ?

L'avant-contrat n'est pas une étape obligatoire. Mais parce qu'elle confirme la volonté aussi bien du vendeur que de l'acheteur, elle se révèle indispensable. Comme pour l'offre d'achat, il convient d'agir avec prudence. Suivez le guide.

### Attention !

La promesse et le compromis de vente ne concernent que les logements anciens et sont interdits pour le neuf (il s'agit alors d'un contrat de réservation, voir « Acheter un bien neuf » page 11).

### Sous signature privée ou devant notaire ?

#### • Sous signature privée

L'avant-contrat peut être passé sous signature privée, entre vendeur et acheteur.

Pensez alors à enregistrer la promesse de vente auprès de la recette des impôts dans les 10 jours qui suivent la signature (le compromis de vente n'occasionne lui pas de frais).

#### • Devant notaire

Si les enjeux (le contenu de l'avant-contrat sera repris dans le contrat définitif) et la complexité de l'acte (sa rédaction impose la mention de certaines informations) ne suffisent pas à vous en convaincre, sachez que cette prestation est comprise dans les émoluments du notaire.

> Téléchargez gratuitement nos modèles d'avant-contrat  
<http://www.paruvenu.fr/Modele-la-promesse-unilaterale-de-vente>

### Verser des sommes d'argent ?

#### • Avant la signature de l'avant-contrat

Vous ne devez verser aucun argent avant la signature de l'avant-contrat. Il est en fait interdit depuis le 1<sup>er</sup> juin 2001 d'effectuer un quelconque versement avant l'expiration du délai de rétractation de 7 jours.

Cependant acheteur et vendeur peuvent convenir d'un versement une fois passé ce délai, la validité de l'avant-contrat dépendant alors de la remise de cette somme.

#### • A la signature de l'avant-contrat

« Arrhes » ou « acompte », deux mots loin d'avoir les mêmes conséquences pour vous ! Si vous renoncez à la vente, les « arrhes » ne vous seront pas rendues. Si c'est le vendeur, il devra vous rembourser le double.

Dans le cas d'un « acompte », il vous sera intégralement remboursé si vous n'obtenez pas votre prêt par exemple.

#### • A qui ?

Aucun versement ne doit être fait directement au vendeur : vous devez passer par l'intermédiaire d'un notaire ou d'un professionnel habilité.

### Se rétracter ?

Une fois signé un avant-contrat, vous disposez d'un délai de rétractation équivalent à 7 jours, à compter du lendemain de la remise de l'avant-contrat par lettre recommandée avec accusé de réception. Pendant cette période, vous êtes libre de revenir sur votre engagement. Toutes les sommes que vous avez versées doivent vous être remboursées.

Si vous souhaitez vous rétracter, il faudra le faire par lettre recommandée avec accusé de réception.

Passé ce délai, vous devrez honorer vos engagements (sauf cas précis, précisés dans l'avant-contrat).

### Le délai de réflexion

Vous signez le contrat de vente définitif sans avoir signé d'avant-contrat ? Vous disposez alors, non pas du délai de rétractation, mais du délai de réflexion.

Il est lui aussi équivalent à 7 jours, à compter du lendemain de la remise de la lettre recommandée vous notifiant le projet d'acte.

# Négocier l'achat

## Quel avant-contrat signer ?

Avant la signature de l'acte définitif chez le notaire, le vendeur vous demandera sans doute de marquer votre engagement par la signature d'un avant-contrat. Celui-ci peut prendre deux formes : une promesse unilatérale de vente ou un compromis de vente (appelé aussi « promesse synallagmatique de vente »). Définition.

### Attention !

Nous vous rappelons que la promesse et le compromis de vente ne concernent que les logements anciens et sont interdits pour le neuf (il s'agit alors d'un contrat de réservation, voir « Acheter un bien neuf » page 11).

### La promesse unilatérale de vente

#### • Les engagements du vendeur

La promesse unilatérale de vente engage le vendeur sur deux points en particulier :

- Il ne peut plus renoncer à la vente
- Il vous accorde une option sur son logement : il ne peut plus proposer son bien à un autre acheteur que celui défini dans l'avant-contrat, pendant un délai fixé et discuté entre les deux parties (en général 2 à 3 mois).

#### • Les engagements de l'acheteur

De votre côté, vous :

- Disposez du temps de la promesse unilatérale de vente pour confirmer ou non votre volonté d'acheter
- Versez une somme appelée « indemnité d'immobilisation » (négociable, en général équivalente à 10 % du prix de vente) ; cette somme est versée au vendeur à titre de dédommagement si vous renoncez à acheter ou ne confirmez pas l'achat dans le délai d'option

> Téléchargez gratuitement notre modèle de promesse unilatérale  
<http://www.paruvenu.fr/Modele-le-compromis-de-vente>

### Le compromis de vente (ou promesse synallagmatique de vente)

#### • Les engagements du vendeur et de l'acheteur

Le compromis de vente correspond à une vente ferme et marque l'engagement définitif et réciproque des deux parties, le transfert de propriété et le paiement étant simplement suspendus à la signature du contrat de vente définitif. Vendeur et acheteur peuvent obliger l'autre à respecter son engagement et l'y contraindre par voie de justice. Autrement dit, et contrairement à la promesse de vente, le compromis de vente ne ménage pas de délai de réflexion.

> Téléchargez gratuitement notre modèle de compromis de vente  
<http://www.paruvenu.fr/Modele-la-promesse-unilaterale-de-vente>

### Le contenu de l'avant-contrat

Que vous signiez une promesse unilatérale ou un compromis de vente, certaines clauses doivent figurer obligatoirement :

- L'état civil de l'acheteur et du vendeur
- L'origine de la propriété (date du précédent acte de vente, le nom du précédent propriétaire, l'étude de notaire qui a authentifié l'acte)
- La description du bien vendu, de ses équipements et de ses annexes ;
- Le prix de vente

- Les modalités de paiements (recours à un prêt ?)
- Les sommes versées au moment de la signature de l'avant-contrat et de la vente
- Les clauses résolutoires ou suspensives (l'obtention d'un prêt pour l'acheteur ?)
- La clause relative aux assurances de dommages-ouvrages et de responsabilité décennale (pour les logements dont la construction a été achevée depuis moins de 10 ans)
- La superficie (si vous achetez dans un immeuble en copropriété et que la superficie du lot est au moins égale à 8m<sup>2</sup>)

A noter : la superficie Carrez est la seule obligation d'information du vendeur vis-à-vis de l'acheteur. Vous disposez d'un an à partir de la signature de l'acte pour effectuer une vérification. Si la surface est inférieure de plus de 5% à la surface réelle, vous êtes en droit de demander une réduction du prix au prorata des mètres carrés manquants.

Peuvent également figurer :

- Le montant des honoraires de l'intermédiaire en charge de la vente et l'identité du payeur
  - La situation hypothécaire du logement
  - Les dates de signature du contrat de vente définitif et de prise de possession du logement
  - L'existence éventuelle d'un bail en cours
- S'il est professionnel, le vendeur ne peut pas se décharger de sa responsabilité en cas de vices cachés, même si le contrat indique le contraire.

### Quel avant-contrat signer ?

La loi ne détermine pas le type d'avant-contrat qui doit être signé. Il s'agit plutôt d'une question d'usage. Si vendeur et/ou acheteur ne manifestent aucune préférence, le notaire ou l'agent immobilier prendront l'initiative de vous proposer un type d'avant-contrat.

16

### Que faire si l'une des parties décède ?

#### Le vendeur décède avant la signature du contrat définitif

L'obligation de vendre demeure pour ses héritiers. Sachez cependant que la date de signature de l'acte ne pourra être déterminée qu'après la succession.

#### L'acheteur décède avant la signature du contrat définitif

L'obligation est la même coté acheteur : vos héritiers ont l'obligation d'acheter même s'ils n'ont pas les possibilités financières pour y faire face.

#### Bon à savoir

En cas de décès accidentel de l'acheteur entre la signature du compromis et la signature de l'acte, le notariat a décidé d'offrir l'assurance permettant aux acquéreurs de se prémunir contre d'éventuelles difficultés financières.



# Financer son achat

## Financer son achat

Après la signature de l'avant contrat qui clôt les modalités de la négociation avec le vendeur, vous disposez de 45 jours pour obtenir votre financement. En cas de réponse négative, une clause suspensive dans l'avant-contrat vous permet de revenir sur votre décision sans pénalité.

### Choisir son prêt

Page 18

### Négocier le meilleur prêt

Page 20

### Contracter le prêt

Page 21

#### A lire :

Nous vous conseillons la lecture du *Petit guide de l'emprunteur*, à télécharger gratuitement sur notre site [www.paruvendu.fr/!Tous-nos-guides-pratiques-immobiliers-a-telecharger](http://www.paruvendu.fr/!Tous-nos-guides-pratiques-immobiliers-a-telecharger).



# Financer son achat

## Choisir son prêt (1/2)

Il est important de comprendre de quoi est constitué un prêt. En effet, un taux intéressant n'est pas toujours synonyme de mensualités basses ! Soyez attentif lorsque vous comparez les différents prêts.

### Votre critère de comparaison : le Taux effectif global (TEG)

Le TEG mesure le coût réel d'un crédit, selon une méthode de calcul objective et commune à tous les organismes de crédit.

Il comprend tous les frais obligatoires liés à l'emprunt (taux d'intérêt, frais de dossier, frais de garantie...). Autrement dit, un TEG plus élevé signifiera un coût total plus élevé. S'il est utile pour faire vos premiers choix, cet indicateur ne doit pas vous faire négliger les éléments non « mesurables » qui joueront pourtant en faveur d'une banque (évolution des remboursements, pénalités de remboursement anticipé...).

### Le prêt conventionné dit « classique »

#### • Définition

Ce prêt réglementé peut vous intéresser si vous faites construire une maison individuelle ou acquérez un logement (neuf ou ancien), à titre de résidence principale.

Il peut couvrir jusqu'à 100 % de l'opération.

Si son taux est aujourd'hui proche de celui des autres prêts, les frais d'actes notariés liés à son obtention sont inférieurs à ceux des prêts du secteur libre. Il est aussi l'un des seuls prêts (avec le prêt à l'accession sociale) à donner droit aux aides personnalisées au logement (APL), et parfois même à des réductions de frais de dossier.

#### • Les conditions

Les logements anciens doivent respecter certaines normes de surface et d'habitabilité.

A noter l'absence de conditions de ressources.

#### • Bon à savoir

Ce prêt est proposé par tous les établissements de crédit ayant passé une convention avec l'Etat.

Il peut être complété par un prêt fonctionnaire. Il donne également droit aux APL.

### Le prêt d'accession sociale (PAS)

#### • Définition

Variante du prêt conventionné, il est notamment destiné aux personnes qui font construire ou qui acquièrent (dans le neuf ou dans l'ancien) leur résidence principale.

Il peut couvrir jusqu'à 100 % des coûts.

Il est plus intéressant qu'un prêt conventionné puisque son taux d'intérêt est plus faible. Seule contrainte : un plafond de ressources (inexistant pour le prêt conventionné).

#### • Les conditions

Vos ressources ne doivent pas dépasser un certain plafond, dépendant de la zone dans laquelle est situé le logement et du nombre d'occupants.

Le logement doit être occupé à titre de résidence principale.

#### • Bon à savoir

Ce prêt peut être complété par un prêt à taux zéro, un prêt épargne logement... Il donne également droit aux APL.

### Le plan épargne-logement (PEL)

#### • Définition

Ouvrir un PEL sous-entend avoir un projet immobilier, à plus ou moins long terme (attention ! Vous ne pouvez être titulaire que d'un seul PEL, sauf si vous héritez d'un second). Après la phase d'épargne, vous pouvez demander un prêt pour une résidence principale neuve ou ancienne, à usage personnel ou locatif.

#### • Les conditions

Vous devez :

- Alimenter régulièrement le PEL (540 € minimum par an, soit 45 € par mois). L'épargne, au total, ne peut dépasser 61 200 €. A l'issue de la période d'épargne, vous pourrez bénéficier d'un prêt

- Epargner au moins 4 ans avant de pouvoir demander un prêt

- Présenter des garanties suffisantes pour avoir droit à ce prêt (caution, revenus réguliers...)

Toutefois, une banque ne peut vous refuser un prêt à l'issue d'un plan, sauf si vous êtes en surendettement.

#### • Bon à savoir

Le montant du prêt dépend des intérêts acquis pendant la phase d'épargne. Autrement dit, plus les intérêts sont élevés, plus le montant du prêt est important.

Pour les PEL ouverts à partir du 1<sup>er</sup> mars 2011, le taux d'intérêt est recalculé chaque année par la Banque de France, tout en sachant qu'un taux d'intérêt plancher a été fixé à 2,5%.

### Le prêt relais

Le prêt relais vous permet de signer le compromis de vente de votre nouvelle maison et de vous y installer, avant même d'avoir trouvé un acquéreur pour votre ancienne résidence.

Il est accordé par votre banque ou par un établissement de crédit à un taux relativement élevé (de 4 à 5 %). En retour, vous disposez d'une avance de fonds représentant 60 à 80 % de la valeur de votre maison en attendant sa revente. La durée des remboursements s'étale sur une période très courte allant de 1 à 2 ans après l'obtention du financement.

Faites surtout attention à bien évaluer votre bien : le prix de revente doit correspondre au moins au montant du prêt relais.



# Financer son achat

## Choisir son prêt (2/2)

Pour réaliser votre rêve et acquérir le logement tant espéré, vous devrez sans doute contracter un prêt. Il est cependant conseillé de disposer d'un apport personnel (10 à 20 % du financement total), auquel viendra s'ajouter vos prêts.

### Le prêt à taux zéro renforcé (PTZ+)

#### • Définition

Venu remplacer le PTZ depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2011, le PTZ+ est un prêt aidé par l'Etat, remboursable sans intérêt et destiné aux primo-accédants pour financer la construction ou l'achat de leur résidence principale. Son montant est limité en fonction de la nature de l'opération (*neuf ou ancien*), de la zone dans laquelle le bien est situé (*zone franche urbaine, zone sensible...*) et du nombre des occupants.

#### • Les conditions

Vous devez :

- Etre primo-accédant, c'est-à-dire ne pas avoir été propriétaire de votre résidence principale depuis au moins deux années précédant l'offre de prêt (*sauf cas précis*)
- Etre acquéreur d'une résidence principale et ne pas dépasser le plafond de revenus fixé par l'Etat. Ce plafond dépend d'une part, des ressources et du nombre de personnes destinées à occuper le logement, et d'autre part, de la localisation de celui-ci

#### • Bon à savoir

Contrairement au prêt à taux zéro, le PTZ+ n'impose pas de conditions de ressources. Vous noterez par contre que vos ressources seront prises en compte dans les modalités de remboursement du PTZ+.

### Le prêt social location accession (PLSA)

#### • Définition

C'est un prêt conventionné pouvant financer 100% d'un achat dans le neuf.

D'abord, vous louez le logement, pendant une durée bien définie et versez chaque mois une redevance (*plafonnée selon la zone géographique d'implantation du logement*). Celle-ci constitue votre épargne, ou « part acquisitive », et vous permettra de réduire votre emprunt lors de l'éventuel achat.

Ensuite, vous pouvez, si vous le souhaitez, devenir véritablement propriétaire du logement pour un prix qui lui aussi est plafonné selon sa localisation sur le territoire. La taxe sur la valeur ajoutée est à un taux réduit de 5,5 %.

#### • Les conditions

Seules les entreprises de promotion immobilière ou les organismes HLM peuvent proposer un tel contrat. De son côté, l'accédant doit répondre à des conditions de ressources : la composition de son foyer est déterminante puisqu'elle va aussi conditionner son droit aux APL.

#### • Bon à savoir

Vous pouvez aussi bénéficier du prêt « Action Logement ».

### Le prêt « Action logement » (anciennement « 1% logement »)

#### • Définition

Il s'agit d'un emprunt immobilier accordé par votre employeur et qui vient compléter votre apport personnel. Grâce à lui, vous diminuez le montant total de l'emprunt principal, vous en réduisez la durée, et finalement le coût. Il sert essentiellement à financer l'acquisition ou la construction d'une résidence principale, son aménagement, son amélioration ou son agrandissement.

#### • Les conditions

Vous êtes salarié ou retraité depuis moins de 5 ans d'une entreprise de plus de 10 salariés du secteur privé non agricole. Vos ressources sont inférieures aux plafonds PLI.

Vous occupez le logement à titre de résidence principale, c'est-à-dire au minimum 8 mois par an. S'il s'agit d'un logement ancien (*sans travaux*) : il doit respecter les performances énergétiques d'un logement neuf. S'il s'agit d'un logement neuf : il respecte certaines conditions de performance énergétique. Le montant du prêt ne peut excéder 30% du coût total de l'opération,

des plafonds étant par ailleurs fixés en fonction de plusieurs zones d'implantation du logement. Pour connaître le taux d'intérêt et la durée de remboursement, vous devez vous adresser à votre Comité Interprofessionnel du logement (CIL).

#### • Bon à savoir

L'employé peut le demander auprès de l'organisme collecteur ou directement au service du personnel de l'entreprise.

### Les autres prêts

D'autres prêts existent, tels que le prêt aux fonctionnaires ou des collectivités territoriales.

Le premier s'adresse aux agents (contractuels et titulaires) de la Fonction Publique désireux de faire construire ou d'acquérir un logement neuf ou ancien.

Le second concerne généralement les personnes ayant un faible revenu.



# Financer son achat

## Négocier le meilleur prêt

Si votre dossier est suffisamment solide pour le banquier, il est possible d'acheter sans apport. A cet égard, sachez que des prêts tels que le PTZ+ ou le PEL sont considérés comme des apports. Pourtant, dans les faits, la plupart des acheteurs contractent un prêt. Un passage obligé qu'il est toutefois possible de négocier.

### Deux arguments de base

#### • L'importance de vos revenus

Généralement, un banquier peut refuser un prêt si vos revenus ne sont pas au moins trois fois supérieurs au montant des mensualités de remboursement. Il s'assure par ce calcul que vous ne serez pas étranglé par le crédit. Seront pris en compte : vos salaires et toutes autres sources de revenus, desquels seront déduits vos crédits à la consommation, les pensions alimentaires...

#### • Votre apport personnel

Il est constitué de l'ensemble de votre épargne immédiatement disponible au moment de la demande de prêt. Plus cet apport est conséquent, meilleures sont vos chances d'obtenir un prêt immobilier, puisqu'il en diminue la durée et donc le coût.

Pour doper votre apport, faites appel aux proches si vous le pouvez. Sinon, traquez toutes les offres de prêt sans intérêt ou à taux d'intérêt privilégié (PEL, PTZ...)

### Vos marges de manœuvre

Etudiez à fond votre dossier pour être en mesure de discuter chaque point avec votre banquier. Mais surtout, faites jouer la concurrence entre établissements. Exigez

des simulations et comparez-les : elles constitueront un appui considérable à votre négociation.

#### • La durée de l'emprunt

La durée de votre emprunt va être calculée en fonction de vos revenus, de votre apport et de la somme que vous souhaitez emprunter.

Elle peut être de 25 ans ou plus. Une chose est certaine : plus la durée est longue, plus l'emprunt vous coûtera cher. Ajustez-la le plus précisément possible.

#### • Le taux d'emprunt

Autre certitude : plus votre apport est conséquent, plus le taux sera tiré vers le bas.

Reste à choisir la nature du taux que vous allez souscrire. Si vous optez pour un taux fixe, vos mensualités restent identiques jusqu'à la fin de votre prêt. Cette sécurité a un prix : le taux est généralement plus élevé qu'un prêt à taux variable. Si vous optez pour un taux variable (dit aussi « révisable »), les mensualités peuvent évoluer à la baisse... comme à la hausse ! Attention, ne vous limitez pas au taux de la première année, qui est souvent un taux d'appel. Ce facteur de risque non négligeable peut être gardé sous contrôle grâce au taux variable capé : la hausse du taux est alors plafonnée.

Demandez également s'il vous sera possible de passer d'un taux révisable à un taux fixe, et à quelles conditions.

#### • Les mensualités

Que vous ayez opté pour un taux fixe ou variable, on peut vous proposer des mensualités constantes, progressives ou modulables. Votre réponse influera évidemment sur la durée du prêt.

#### • L'assurance

Pour emprunter, vous devrez obligatoirement souscrire l'assurance « décès-invalidité ».

Une autre est quant à elle facultative, celle liée à la perte d'emploi.

Dans les deux cas, soyez très attentif aux conditions d'adhésion, au taux de cotisation et aux situations couvertes.

Là encore, faites jouer la concurrence : étudiez les assurances proposées par votre banque, mais également celles de votre compagnie d'assurance elle-même. Négociez les prix, le niveau de risques des garanties, le délai de carence... Vous pourrez également définir la quote-part à attribuer à chaque contractant (une quote-part de 100 % sur chaque tête sera toujours plus onéreuse qu'une quote-part à 50 % pour chaque tête, mais vous garantira une meilleure indemnisation en cas de sinistre).

Objectif : payer moins cher, ou du moins, disposer des garanties adaptées à votre situation.

#### • La garantie du crédit immobilier

La banque peut vous demander plusieurs types de garantie :

- Une hypothèque : elle garantit le paiement de votre dette en cas de défaillance, sans que vous soyez dépossédé de votre bien.
- Une IPPD (Inscription en privilège de prêteur de deniers) :

elle est assez similaire à l'hypothèque à la différence qu'elle ne porte que sur les biens anciens. Elle est cependant moins chère, puisqu'elle n'est pas assujettie à la taxe de publicité foncière.

- Une caution mutuelle : les sociétés de cautionnement ont été créées par les banques afin de proposer une alternative à l'hypothèque. Elle ne nécessite pas de mainlevée et est en partie reversée à l'issue de votre crédit si vous n'avez eu aucun problème de remboursement.

- Une caution mutuelle fonctionnaire : destinée aux fonctionnaires (et quelques activités particulières), elle a les avantages des cautions « classique », sans frais.

#### • Les autres facteurs

Vous pouvez enfin négocier tous les frais annexes, tels que les frais de dossier ou revoir les pénalités généralement prévues en cas de remboursement anticipé.

☞ En général selon l'indice Euribor

### Faire appel à un courtier ou à votre banquier ?

Le courtier vous conseille lorsque vous faites un emprunt immobilier et surtout, négocie auprès des banques. Veillez toutefois à vous y retrouver financièrement ! Car s'il parvient à faire diminuer le taux d'intérêt par exemple, les économies réalisées seront-elles supérieures au coût de son intervention ?

Quant à traiter directement avec votre banque, la domiciliation de vos comptes chez elle jouera incontestablement en votre faveur, mais cela n'est pas toujours suffisant.



# Financer son achat

## Contracter le prêt

Vous avez négocié un prêt qui vous semble acceptable. Votre choix est arrêté. Il est temps de finaliser vos démarches en signant l'offre de prêt. Profitez pleinement de vos 10 jours de réflexion pour lire et relire votre contrat !

### Vous recevez l'offre de prêt...

L'établissement de crédit retenu vous adresse gratuitement par courrier son offre de prêt. Par ce document, il s'engage pendant 30 jours minimum à compter de sa réception.

L'offre de prêt doit notamment contenir :

- L'identité du prêteur, de l'emprunteur et de la caution (*si il y a*)
- La nature du prêt
- L'objet du prêt (*achat d'un logement neuf ou ancien, construction d'une maison*)
- Les modalités du prêt et la date à laquelle les fonds seront débloqués
- Le montant du crédit, son coût total, son TEG et les modalités d'indexation (*si nécessaires*)
- Les garanties exigées et leur coût
- Pour un prêt à taux fixe, un tableau d'amortissement synthétisant tous les éléments qui vous permettront de suivre l'évolution du prêt jusqu'à son terme
- Pour un prêt à taux variable, une notice présentant les conditions et modalités de variation du taux d'intérêt, ainsi qu'un document d'information contenant, à titre indicatif, une simulation de l'impact d'une variation du taux sur les mensualités, la durée et le coût total du crédit

### Vous réfléchissez...

Une fois reçue l'offre de prêt, vous disposez d'un délai minimum de réflexion équivalent à 10 jours. Si une personne s'est portée caution, elle bénéficie elle aussi de ce délai. Passés ces 10 jours, vous pouvez :

- Accepter l'offre, en la renvoyant signée. Vous pouvez alors considérer le prêt comme accordé
- Refuser l'offre, auquel cas l'établissement de crédit ne pourra pas vous facturer de frais d'étude

### Vous signez le contrat de prêt...

Une fois que vous aurez signé l'offre de prêt, l'établissement de crédit rédigera un contrat de prêt destiné à être envoyé au notaire.

Il ne doit contenir aucune information nouvelle par rapport à l'offre de prêt, mais prenez malgré tout le temps de le relire une fois de plus.

### Les fonds sont débloqués...

Une fois signée l'offre de prêt, les fonds peuvent être versés :

- Dans le cas d'un logement achevé, à la signature de

l'acte notarié

- Dans le cas d'un logement à construire, au fur et à mesure de l'avancement des travaux

### Vous commencez à rembourser...

Attention à respecter vos obligations vis-à-vis de l'établissement de crédit : remboursez-le toujours selon les modalités prévues dans le contrat.

Si vous souhaitez réaliser un remboursement anticipé, l'établissement bancaire peut vous imposer des pénalités (*sauf si vous les avez négociées lors de la signature du contrat ou si vous avez perdu votre emploi par exemple*). Celles-ci ne peuvent pas être supérieures à la valeur d'un semestre d'intérêts sur le capital remboursé au taux moyen du prêt et ne doivent pas dépasser 3 % du capital restant dû avant le remboursement.

Autrement dit, il peut parfois être plus avantageux pour vous de ne pas procéder à un remboursement anticipé.

Enfin, sachez que tout remboursement partiel de moins de 10 % du montant du prêt n'est pas admis (*sauf s'il s'agit de son solde*).

### L'offre de prêt peut être annulée si...

- L'acquisition du logement n'est pas réalisée dans les 4 mois suivant l'acceptation du prêt
  - Vous avez demandé plusieurs prêts pour financer un logement et l'un d'eux représentant au moins 10 % du capital emprunté vous a été refusé.
- Vous devrez alors rembourser les sommes déjà perçues.

### Vous avez des difficultés à rembourser votre prêt non conventionné ?

En théorie, l'établissement de crédit est en droit de vous imposer des pénalités. Avant que cela n'arrive, vous pouvez demander un délai de grâce auprès du tribunal d'instance (*en cas de licenciement par exemple, vous pourrez obtenir une suspension des remboursements pendant 2 ans maximum*), avoir recours à l'assurance du crédit immobilier ou bien déposer un dossier de surendettement.

Si vous êtes véritablement dans l'impasse, l'établissement pourra finalement se retourner vers votre caution.



# Conclure l'achat

## Acheter mariés, pacsés, en union libre (1/2)

Acheter à deux ou plusieurs pose un certain nombre de questions : qui paie combien ? Que faire en cas de décès ou de séparation ? Pour prévenir tout conflit, vous devrez y apporter des réponses dès l'acquisition.

### Vous êtes mariés

#### • Le régime légal de la communauté réduite aux acquêts

Il est celui qui s'applique lorsqu'aucun contrat de mariage n'a été signé.

Il prévoit qu'un bien acquis après le mariage est commun aux deux époux. Vous êtes chacun propriétaire pour moitié.

Si l'un de vous possède des biens acquis avant le mariage ou par donation et succession, ceux-ci restent sa propriété, à titre personnel.

En cas de décès ou de divorce, le patrimoine est partagé en deux parts égales.

#### • Le régime de la séparation de biens

Il n'y a pas de patrimoine commun. Chacun est propriétaire des biens qu'il a achetés avant mais aussi après le mariage, à l'exception du logement familial pour lequel vous demeurez solidaire (*même si un seul époux en est propriétaire*).

Il est bien sûr possible d'acheter à deux, par exemple en indivision (*voir plus loin*).

En cas de décès ou de divorce, chacun récupère ses biens propres et la quote-part investie.

### Vous êtes pacsés

#### • Avant le 1<sup>er</sup> janvier 2007

Par défaut, vous êtes soumis au régime de l'indivision : chacun est propriétaire par moitié des biens acquis après vous être pacsés. Vous pouvez toutefois convenir d'une autre répartition.

#### • Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2007

Par défaut, vous êtes soumis au régime de la séparation de bien (*voir ci-avant*). Il est toutefois possible d'opter pour celui d'indivision si vous souhaitez acheter à deux (*n'oubliez pas de préciser dans l'acte d'acquisition la part du financement apportée par chacun*).

Si le partenaire propriétaire du logement décède, l'autre n'en hérite pas (*sauf s'il y a un testament*) mais en a la jouissance gratuite pendant un an.

### Vous êtes en union libre

#### Acheter en indivision

Pour acheter un logement entre concubins, parents, amis, etc., l'indivision est de loin la solution la plus simple : des formalités administratives moins compliquées que pour une SCI, aucun frais d'enregistrement. . .

Bien sûr, elle ne va pas sans quelques inconvénients.

#### • Le principe

Chaque concubin achète, à hauteur de sa mise de fonds effective, une part du logement (*30/70, 40/60, 50/50, etc.*). La répartition est alors inscrite dans l'acte de propriété. Si ce n'est pas le cas, le bien est réputé appartenir pour moitié à chacun.

Une fois le bien acheté, chaque indivisaire a des droits sur la totalité du bien. Il est aussi solidaire de toutes les dépenses de fonctionnement du logement et du remboursement du prêt contracté pour l'achat.

#### • Les risques et inconvénients

Toutes les décisions concernant le bien doivent être prises à l'unanimité. Ce qui, en cas de désaccord, peut vite bloquer la situation.

D'autre part, le Code Civil stipule clairement : « Nul ne peut être contraint à demeurer dans l'indivision ». Autrement dit, si l'un des indivisaires décide de mettre en vente le logement, les autres ne peuvent pas s'y opposer.

#### • La convention d'indivision

Pour remédier à cette instabilité, vous pouvez signer une convention d'indivision chez le notaire.

D'une durée indéterminée ou déterminée (*maximum 5 ans*), elle vous permet d'inscrire quelques sécurités qui vous

protègeront vous et votre concubin en cas de décès ou de séparation. Par exemple, en prévoyant qu'au décès de l'un, l'autre acquière ses parts et devienne le seul propriétaire du logement.

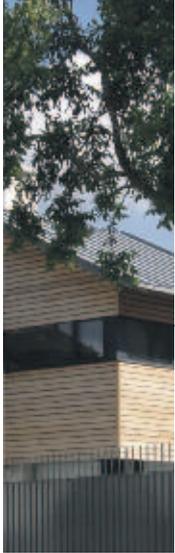
#### • En cas de décès

Sans convention d'indivision, l'autre n'a absolument aucun droit sur les parts de son concubin. Seuls les héritiers de celui-ci deviendront indivisaires et pourront à leur tour décider de mettre en vente le logement à n'importe quel moment. Il faut alors prévoir une légation par testament de l'usufruit de vos parts respectives (*avec un taux d'imposition de 60%*).

#### • En cas de séparation

Vous décidez de vendre d'un commun accord : chacun récupère sur le prix de vente ses quotes-parts respectives.

Si l'un souhaite racheter la part de l'autre, il est prioritaire par rapport aux autres acheteurs. Autre solution : maintenir l'indivision, et convenir d'une indemnité d'un commun accord.



# Conclure l'achat

## Acheter mariés, pacsés, en union libre (2/2)

Juridiquement, les deux concubins sont des étrangers l'un pour l'autre, une situation préoccupante en cas de décès ou si vous avez des enfants. Plusieurs solutions existent, dont la société civile immobilière.

### Acheter en société civile immobilière (SCI)

La création d'une SCI est plus formelle et plus contraignante qu'un achat en indivision. Elle représente toutefois une solution plus stable. En outre, elle vous permet d'éviter de vendre le logement en cas de séparation (puisque ce sont les parts de la société qui sont partagées).

#### • Le principe

Dans une société civile immobilière, ce ne sont pas les concubins qui achètent directement le bien mais la société : les co-acquéreurs détiennent des parts dites « sociales » en proportion de leur mise de fonds. Ils deviennent locataires à titre gratuit de la société mais aussi indéfiniment responsables des dettes de la SCI proportionnellement à leur quote-part.

#### • Les risques et inconvénients

Les statuts de la SCI, rédigés avec l'aide d'un notaire, peuvent notamment prévoir :

- La nomination d'un des concubins comme gérant, l'autre lui succédant en cas de décès
- Les conditions de dissolution (*dissolution à l'unanimité, au décès du premier concubin...*)
- Le cas d'une séparation, où celui qui le désire peut conserver le bien.

le cas d'un décès, où les héritiers ne pourront pas décider seuls de la dissolution de la société et, par voie de conséquence, de la vente du bien.

- Etc.

Il est enfin bon de savoir qu'en constituant une SCI, vous ne pourrez pas profiter du prêt à taux zéro, ni utiliser votre PEL.

### Une clause de tontine

#### • Le principe

Il s'agit d'insérer une clause dans le contrat d'acquisition d'un bien en commun : elle intervient en cas de décès et doit permettre à l'autre de devenir propriétaire du logement, quelle que soit sa part de financement et sans que les héritiers puissent s'y opposer.

Celui qui reste est alors réputé avoir été propriétaire du bien depuis son acquisition.

#### • Les risques et inconvénients

En cas de séparation, la rupture du pacte n'est possible qu'en cas d'accord des deux partenaires, ce qui s'avère parfois délicat. Autre handicap, les droits de succession. En effet, pour ne

pas les payer, il faut que le bien constitue la résidence principale des concubins et qu'il n'excède pas une valeur de 76 000 euros. Si ces deux conditions ne sont pas réunies, les droits de succession seront de 60 % sur la moitié de la valeur du bien.



# Conclure l'achat

## Signer l'acte de vente d'un logement ancien

Le moment est solennel ! Avant de vous rendre chez le notaire, assurez-vous qu'aucun changement n'a eu lieu dans le logement que vous vous apprêtez à acquérir. Si c'est le cas, plus rien ne vous empêche de signer l'acte définitif de vente !

### Un délai de réflexion de 7 jours si...

Nous vous rappelons qu'en l'absence de signature d'un avant-contrat de vente (voir pages 15 et suivante) ou d'un contrat de réservation (voir page 11), vous disposez d'un délai de réflexion de 7 jours à compter de la remise du projet d'acte de vente.

### Une signature devant notaire

Les deux parties se retrouvent pour la signature du contrat chez le notaire, le plus souvent celui du vendeur. Il est bon de savoir que vous pouvez vous faire assister du vôtre.

A cet égard, la rédaction de l'acte par deux notaires n'entraîne pas le doublement des honoraires, mais plutôt leur partage, sans frais supplémentaire pour aucune des deux parties.

### Le contrat de vente

#### • Il doit contenir :

- L'état civil de l'acheteur et du vendeur
- L'origine de la propriété du logement (la date du précédent acte de vente, le nom du précédent propriétaire, l'étude du notaire qui a notifié l'acte)
- La description du bien et sa destination

- La superficie, s'il s'agit d'une copropriété dont le lot est égal ou supérieur à 8m<sup>2</sup>
- Le prix de vente et les modalités de paiement
- La mention précisant si la somme est payée avec ou sans l'aide de prêts
- Une clause relative aux assurances de dommages-ouvrages et de responsabilité décennale, s'il s'agit d'un logement dont la construction est achevée depuis moins de 10 ans

Dans certain cas, doivent notamment être mis en annexe :

- un état des risques d'accessibilité au plomb, si le logement est situé dans une des zones définies par arrêté préfectoral et construit avant 1948 ;
- un état parasitaire, pour les logements situés dans une des zones définies par arrêté préfectoral et pour lesquels le vendeur (non professionnel) souhaite s'exonérer de la garantie des vices cachés.

A noter : l'impossibilité pour les vendeurs professionnels de se décharger de cette responsabilité des vices cachés.

### Une fois le contrat signé...

#### • Vous êtes maintenant propriétaire !

Le vendeur vous remet normalement les clés.

Il peut arriver, si cela a été indiqué dans l'avant-contrat par exemple, qu'elle ait eu lieu antérieurement. Dans ce cas et par sécurité, patientez malgré tout jusqu'à la signature du contrat de vente pour entamer les moindres travaux.

#### • Votre titre de propriété vous sera remis ultérieurement

Le notaire vous remet des attestations de propriété pour vous permettre d'entamer vos démarches auprès des assurances par exemple.

En effet, avant de pouvoir vous remettre votre titre de propriété « définitif », le notaire doit d'abord publier l'acte au bureau des hypothèques et verser droits et taxes dont vous vous êtes acquittés à la signature de l'acte. Il doit également communiquer copies et extraits d'acte de vente à différentes administrations fiscales.

Comptez environ 2 à 3 mois avant de recevoir votre précieux titre. Le notaire conservera l'original pendant 100 ans (avant d'être envoyé au service des archives départementales).

### La superficie indiquée sur le contrat ne correspond pas à la superficie réelle ?

#### La superficie réelle est supérieure à celle indiquée dans l'acte ?

Le vendeur ne peut pas vous demander la moindre somme supplémentaire.

#### La superficie est inférieure de 5 % maximum ?

Vous ne pouvez pas demander une diminution du prix.

#### La superficie est inférieure de plus de 5 % ?

Vous avez droit à une diminution du prix, au prorata du nombre de mètres carrés manquants. Vous devrez alors entamer vos démarches dans l'année qui suit l'acte authentique de vente.



# Conclure l'achat

## Obligations du vendeur et de l'acheteur

Pour ne pas compromettre la validité de l'acte de vente, vous et plus particulièrement le vendeur devez respecter un certain nombre d'obligations. Vous prendriez sinon le risque de voir la transaction suspendue, voire annulée. Soyez vigilant !

### Les obligations du vendeur

#### • L'obligation de « délivrance »

Le vendeur doit avoir libéré et vous livrer le logement une fois que vous l'avez acheté, le jour de la signature du contrat de vente définitif.

Outre les lieux physiques, cela comprend également tous les documents et informations officiels concernant le bien.

#### • La garantie de conformité du bien

Le bien doit être conforme à la description inscrite dans l'acte de vente.

Dans le cas d'une copropriété, le vendeur doit préciser la superficie exacte du logement.

#### • La garantie contre l'éviction

Le vendeur doit vous garantir « la possession paisible de la chose vendue ». C'est également lui qui sera tenu pour responsable si un tiers revendiquait un droit sur le bien vendu (une servitude non mentionnée dans l'acte de vente par exemple).

#### • La garantie contre les vices cachés

Est considéré comme vice caché un défaut grave qui existait avant la vente, qui ne pouvait pas être détecté

immédiatement et qui rend le bien impropre à l'usage auquel il est destiné.

Vous disposez de 6 à 12 mois après la découverte du vice pour faire marcher la garantie.

#### • La remise d'un dossier de diagnostic technique

La remise de ce dossier est devenue obligatoire lors de la signature de l'acte de vente : il vous donne des garanties sur l'état du logement que vous êtes sur le point d'acquérir. A la charge du vendeur, il doit contenir :

- L'exposition au plomb, pour les logements construits avant le 1<sup>er</sup> janvier 1949 (*diagnostic valable 1 an, sauf s'il établit l'absence de revêtement contenant du plomb notamment*)
- L'exposition à l'amiante, pour les logements construits avant le 1<sup>er</sup> janvier 1997 (*validité illimitée du diagnostic*)
- La présence de termites, si le logement est situé dans une zone définie par arrêté préfectoral

(*diagnostic valable 6 mois*)

- L'état des installations intérieures de gaz, si elle a plus de 15 ans (*diagnostic valable 3 ans*)
- L'état des risques naturels et technologiques, pour les communes dont la liste est définie par arrêté préfectoral
- Le diagnostic de performance énergétique (*valable 10 ans*)
- L'état de l'installation intérieure d'électricité, si elle a plus de 15 ans (*diagnostic valable 3 ans*)

- Le contrôle des installations d'assainissement non collectif (*depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2011*).

Veillez à ce que tous ces diagnostics aient été réalisés par un diagnostiqueur certifié et indépendant.

#### • Les autres obligations juridiques

Le vendeur doit notamment vous informer de :

- L'existence d'une servitude
- L'existence d'une hypothèque
- Charges diverses, telles qu'un contrat d'affichage publicitaire par exemple

### Les obligations de l'acheteur

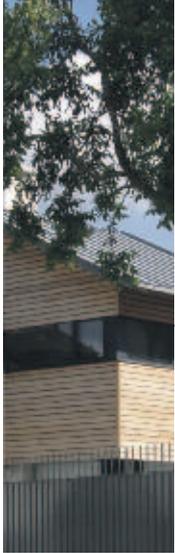
Payer ! Voici vis-à-vis du vendeur votre seule et unique obligation, mais non des moindres. Il convient de le faire le jour précis et selon les conditions définies dans l'acte de vente. Dans les faits, le paiement est le plus souvent intégralement versé en même temps que la signature chez le notaire.

### Le vendeur faillit à ses obligations ?

Vous pouvez obtenir une diminution du prix, voire l'annulation de la vente en cas de manquement grave.

### L'acheteur faillit à ses obligations ?

Le vendeur peut vous imposer de conclure la vente ou de demander la résolution de la vente.



# Conclure l'achat

## Après la vente ?

Quelques mois après l'achat, vous vous apercevez que votre maison ou votre appartement souffre de graves défauts. En fonction de l'âge de votre logement, plusieurs solutions existent pour avoir gain de cause.

### Votre logement a moins de 10 ans

#### La garantie décennale

##### • Définition

Si votre logement a moins de 10 ans, il bénéficie d'une garantie contractuelle : la garantie décennale. Pendant les dix années qui suivent la construction du logement, le promoteur ou le constructeur sont tenus de réparer les défauts rendant le logement impropre à sa destination ou affectant sa solidité.

Sont ainsi visés :

- les dommages survenant à tout élément du bâtiment qui ont pour effet de compromettre sa solidité (*fondations mal exécutées, toiture défectueuse*)
- les dommages susceptibles d'affecter l'un des éléments de l'ouvrage ou l'un de ses équipements indissociables et de rendre le logement impropre à sa destination (*défaut de l'escalier empêchant d'accéder à l'étage, joints de terrasses défectueux entraînant des infiltrations d'eau...*).

##### • Les démarches à suivre

Vous devez agir dans les 10 années qui suivent la construction de votre logement, envers le professionnel, en lui décrivant les malfaçons dans une lettre envoyée en

recommandé avec accusé de réception.

Sans réponse de sa part, adressez-lui une mise en demeure, voire intentez une action devant le tribunal de grande instance.

### Votre logement a plus de 10 ans

#### La garantie des vices cachés

##### • Définition

S'il n'existe aucune garantie contractuelle pour les logements de plus de 10 ans, vous restez malgré tout couvert en cas de vices cachés (*une toiture qui s'effondre ou des inondations fréquentes occasionnant des fissures...*)

##### • Les démarches à suivre

Vous pouvez demander, à l'amiable ou le cas échéant, devant le tribunal de grande instance :

- Soit l'annulation de la vente
- Soit une réduction du prix de vente sous forme d'indemnité
- Soit le versement des sommes nécessaires à la réparation du vice

##### • Attention à la clause de non garantie des vices cachés !

Une clause de non-garantie des vices a pu être insérée

par un vendeur non professionnel, précisant que vous preniez le bien en l'état et renonciez à tout recours

Cette clause n'est pas valable si le vendeur était un professionnel ou si vous pouvez prouver que ce vice était connu par le vendeur au moment de la signature de l'acte.

## Vous avez acheté un logement sur plan ?

27

Vous disposez dans ce cas de la garantie de bon fonctionnement et de la garantie décennale.

#### Prévenir tout litige

Il convient d'être extrêmement attentif lorsque vous procédez à la réception des travaux : contrôlez la conformité des travaux à ce qui était prévu, tous les équipements doivent fonctionner... Vous pouvez formaliser vos réserves éventuelles en consignat le solde du prix auprès du notaire par exemple (*il sera remis au vendeur une fois les réserves levées*).

#### Agir en cas de litige

Vous avez un mois à compter de la livraison (ou de la réception des travaux si elle est postérieure) pour informer le vendeur de tous vices, par lettre recommandée avec avis de réception. Celui-ci a alors 1 an pour effectuer les réparations nécessaires. S'il s'agit d'un défaut d'isolation phonique, vous disposez cette fois d'un délai d'un an pour demander réparation.



# Annexe

## Liens utiles

### Liens utiles

Ministère du logement  
(rubrique Infos pratiques/Achat)  
[www.logement.gouv.fr](http://www.logement.gouv.fr)

Agence nationale pour l'information sur le logement  
(ANIL)  
[www.anil.org](http://www.anil.org)

Notaires de France  
[www.notaires.fr](http://www.notaires.fr)  
[www.parisnotaires.fr](http://www.parisnotaires.fr)

Service de consultation du plan cadastral  
[www.cadastre.gouv.fr](http://www.cadastre.gouv.fr)

### A lire et à voir sur ParuVendu.fr

Tous nos modèles immo  
Téléchargez gratuitement nos modèles de lettre sur  
notre site :

[www.paruvendu.fr/1/Nos-lettres-types-Immo](http://www.paruvendu.fr/1/Nos-lettres-types-Immo)  
dont,  
- L'offre d'achat  
- La promesse unilatérale de vente  
- Le compromis de vente

Notre série vidéo Julie et Benji  
Les deux héros de notre série consacrée à l'immobilier vous expliquent :  
- Les diagnostics immobiliers  
- Comment acheter à deux

Notre rubrique « Guide de l'acheteur »  
Elle regroupe tous nos articles conseils complémentaires, les prix immobiliers par région, et ville par ville.

Nos articles consacrés à l'univers de la maison  
Astuces déco, jardin, habitat écologique...

Sachez enfin que ParuVendu.fr vous propose de nombreux articles traitant de nos autres univers, à savoir l'auto, la moto, les animaux et les vacances.  
[www.paruvendu.fr/conseils-et-actualites](http://www.paruvendu.fr/conseils-et-actualites)

Notre application iPhone et Android  
Cette application vous permettra de consulter tous les événements, petites annonces et bons plans autour de vous.  
[www.paruvendu.fr/site-internet-mobile-paruvendu](http://www.paruvendu.fr/site-internet-mobile-paruvendu)

### Les autres guides de la collection *Les indispensables*



Ces guides sont à télécharger gratuitement sur notre site : [www.paruvendu.fr/1/Tous-nos-guides-pratiques-immobiliers-a-telecharger](http://www.paruvendu.fr/1/Tous-nos-guides-pratiques-immobiliers-a-telecharger)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....