



Choisir le mode de vente
Préparer la vente
Négocier la vente
Conclure la vente

Le petit guide du vendeur Le petit guide du vendeur Le petit guide du vendeur



COMAREG est une SAS au capital de 14,591,00€ - RCS LYON 089 502 376
ParuVendu.fr © Février 2011 - Crédit photo : ParuVendu.fr



Sommaire

Pourquoi ce *Petit guide du vendeur* ?

Vous avez choisi ParuVendu.fr pour mettre en vente votre futur logement. Bravo, vous avez fait le bon choix ! Car vous ne profiterez pas seulement de nos 6 millions de visites mensuelles, vous réaliserez aussi, nous l'espérons, une vente rapide et sereine grâce à ce petit guide du vendeur !

Parce qu'une vente immobilière est un processus délicat, où chacune des étapes demande une attention particulière, nous avons organisé le guide en 4 parties thématiques : choisir le mode de vente, préparer la vente, négocier puis conclure la vente.

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 des réponses pratiques et claires. A cet égard, nous nous adresserons essentiellement aux vendeurs particuliers de 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

Choisir le mode de vente page 3

- Vendre en viager
- Vendre aux enchères ou échanger son bien

Préparer la vente page 6

- Evaluer son bien
- Mettre en vente
- Le rôle de l'agent immobilier
- Le rôle du notaire

Négocier la vente page 11

- Faire visiter votre bien
- Négocier avec l'acheteur
- Recevoir une offre d'achat
- Signer un avant-contrat ?
- Quel avant-contrat signer ?

Conclure la vente page 17

- Le dossier de diagnostic technique
- Signer l'acte de vente
- Obligations du vendeur et de l'acheteur
- Après la vente ?

Annexe page 22

Choisir le mode de vente

Vendre en viager

« Viager » provient du vieux français « viage », qui signifie « temps de vie », un aléa sur lequel, précisément, vendeur et acheteur parient. On comprend alors pourquoi le contrat viager est dit « aléatoire ».

Le principe

Vous vendez votre bien en échange d'une rente à vie versée par l'acquéreur, aussi appelé « débirentier ». Elle vous garantit à vous vendeur, ou « crédirentier », un revenu régulier, complémentaire à la retraite, tout en conservant la possibilité d'occuper votre logement. Comprenez bien qu'à votre décès, vos enfants n'hériteront pas de votre bien, l'acquéreur devenant le propriétaire.

Avantages fiscaux et garanties

Suivant votre âge, vous pourrez bénéficier d'un abattement fiscal sur la perception de la rente (jusqu'à 70%). Le bouquet peut également profiter d'un avantage fiscal s'il fait l'objet d'une donation à vos enfants.

Viager libre ou occupé ?

• Le viager occupé

C'est de loin le cas le plus fréquent : le crédirentier conserve son droit d'usage et d'habitation pendant toute sa vie ou pendant une durée déterminée. Il continue à payer la taxe d'habitation et une partie de l'impôt foncier (le débirentier réglant lui, l'assurance du bien ou les gros travaux).

Le crédirentier peut décider d'occuper lui-même les lieux ou les mettre en location (et percevoir des loyers). Quoi qu'il arrive, vous devez jouir du logement « en bon père de famille ».

Le crédirentier peut finalement choisir de renoncer à ce droit d'usage et d'habitation, le débirentier récupérant la jouissance du bien en contrepartie d'une majoration de la rente.

Il faut savoir que les rentes sont plus faibles que pour un viager libre, mais c'est peut-être la condition pour trouver un acquéreur plus facilement.

• Le viager libre

Le crédirentier perd le droit d'usage et d'habitation de son bien dès la signature de l'acte de vente. Il ne paie plus l'impôt foncier ni la taxe d'habitation. Le débirentier peut décider d'occuper les lieux ou de les mettre en location.

Les avantages de cette solution pour le vendeur : le prix de vente et le montant de la rente sont plus élevés ; si le bien était loué, cette solution évite les impayés et tous les tracas liés à la gestion locative. Pour l'acheteur, c'est l'option idéale puisque vous lui permettez d'habiter immédiatement les lieux.

Le bouquet et/ou la rente ?

• Le prix de vente

Le prix de vente détermine le montant du bouquet et des rentes. Il est calculé selon plusieurs critères :

- Les critères « classiques » de superficie, de prestation...
- L'âge du vendeur et son espérance de vie, à l'origine d'une décote du prix de vente (plus vous êtes âgé, moins elle est importante).

Ce prix sera ensuite réglé par le débirentier via un bouquet et/ou des rentes.

• Le bouquet

Le bouquet désigne un capital versé par l'acheteur lors de la signature de la vente. Il n'est pas obligatoire mais très courant dans les faits. Il constitue en effet une garantie pour vous, en cas de non paiement des rentes. Son montant est fixé librement entre les deux parties.

Deux règles générales prévalent cependant : plus le bouquet est élevé, moins les rentes sont importantes ; il ne dépasse normalement pas 30 % de la valeur du bien.

• La rente

Le montant de la rente est fixé librement, selon des calculs prenant en compte :

- Le mode de viager choisi (libre ou occupé)
- La valeur du bien
- Votre espérance de vie (plus elle est longue, moins la rente est élevée)
- Un taux de rendement (défini par des compagnies d'assurances, les notaires ou encore la caisse nationale de prévoyance)

• Bon à savoir

La rente peut être ou non indexée sur le coût de la vie (en général, l'indice des prix à la consommation INSEE).

Les deux conjoints peuvent percevoir cette rente, qui peut être réversible (si l'un décède, l'autre continue de recevoir la totalité de la rente), ou réductible (il reçoit 60% de la rente). La rente est payée tous les mois, tous les trimestres ou tous les ans, selon l'accord trouvé par les deux parties. Elle est dite « certaine » si un nombre d'année a été déterminé lors de la signature du contrat.

Une vente enregistrée chez notaire

La vente en viager n'échappe pas à la règle : elle doit être enregistrée chez un notaire, qui va s'acquitter de toutes les démarches nécessaires à l'authentification de la transaction.

Comme pour une vente classique, c'est l'acheteur qui s'acquittera des droits d'enregistrement et des frais de notaire.

Existe-t-il une contrainte d'âge ?

Il n'y a pas d'âge minimum ni maximum pour vendre son bien en viager.

Cependant, dans les faits, seuls les vendeurs âgés de 70 ans ou plus trouvent un acquéreur...

Choisir le mode de vente

Vendre aux enchères ou échanger son bien

Outre la vente classique et en viager, d'autres types de vente existent, telles que les ventes aux enchères publiques et l'échange de bien. Mal connus, ils méritent pourtant votre attention, grâce à leur simplicité et à leur rapidité d'exécution.

Vendre aux enchères publiques

• Les avantages

La vente aux enchères est particulièrement efficace en cas de litiges familiaux par exemple, mais pas seulement ! Car si vous ne savez pas à quel prix va être vendu votre bien, vous avez en contrepartie la garantie d'une vente publique sûre et le plus souvent, rapide (*aussi bien dans le délai de vente que dans le paiement du prix de vente*).

• Avant la vente aux enchères

Plus encore que lors d'une vente classique, le notaire va jouer ici un rôle central.

Il va d'abord expertiser et fixer avec vous le prix de vente de votre maison ou de votre appartement.

Vous pouvez sinon décider d'une vente sans mise à prix de départ : vous vous engagez alors à accepter la dernière offre proposée dans le délai imparti, à condition qu'elle atteigne le prix de réserve que vous aurez fixé

(il ne doit pas dépasser la valeur de l'expertise).

Le notaire rédige un cahier des charges, contenant une description du bien, les conditions de vente et de transfert de propriété. Ce dossier est mis à la disposition des acquéreurs potentiels quelques semaines avant la vente.

Le notaire fixe une date pour la vente aux enchères, en inscrivant le bien au calendrier des ventes publiques.

Entre temps, il fait connaître la vente via des annonces par exemple, et fait visiter le bien.

• Le jour de la vente aux enchères

Pas de marteau ! Il s'agit d'une vente à la bougie : les acquéreurs doivent annoncer leurs enchères avant que les mèches ne s'éteignent.

• Après la vente aux enchères

Pendant 10 jours suivant la première vente aux enchères, tout nouvel acquéreur peut surenchérir d'au moins 10%. Une nouvelle (*et dernière*) vente sera alors organisée.

L'acquéreur final dispose ensuite d'un délai de 45 jours pour régler le vendeur. Il ne bénéficie pas de délai de conditions suspensives (*obtention d'un crédit par exemple*) ni de délai de réflexion.

S'il ne pouvait pas payer, le notaire remettra le bien en vente tout en lui demandant une compensation financière si le bien partait à un prix inférieur.

Echanger votre bien

• Les avantages

Pas de frais d'agence, pas de dossier de prêt à constituer,

sans compter un gain de temps et de tranquillité d'esprit : vous échangez simplement votre bien immobilier contre un autre.

• Les deux biens sont de même valeur

Les droits de mutation, les honoraires du notaire et autres frais sont divisés de manière égale entre les deux parties.

• Les deux biens ne sont pas de même valeur

Les droits de mutation, les honoraires du notaire et autres frais sont là aussi divisés de manière égale entre les deux parties. La différence : celui qui reçoit le bien le plus coûteux devra payer la soulte, c'est-à-dire une somme compensant l'excédent de valeur.

• Une signature chez le notaire

Vous devez authentifier la vente chez un notaire, qui vous fera signer un contrat d'échange.

Vendre en indivision

Vous avez besoin de l'accord des autres indivisaires pour vendre. Vous déciderez alors soit de tous vendre, soit le rachat de votre part par les autres indivisaires.

Faute d'accord à l'amiable, il vous faudra avoir recours au tribunal de grande instance.

Vendre en SCI

Vous pouvez céder vos parts, avec l'accord de vos associés, à l'un d'entre eux ou bien à une personne extérieure à la SCI. Contrairement à la vente en indivision qui exige un passage chez le notaire, la vente dans le cadre d'une SCI se contente d'un acte sous seing privé et de l'acquittement des droits d'enregistrement.

Vendre un bien en location

Si vous vendez votre bien occupé, en cours de bail, celui-ci se poursuivra normalement avec le nouveau propriétaire. Il est bon de savoir qu'une décote peut alors être pratiquée sur le prix de vente (*en fonction de l'âge du locataire notamment*).

Si vous attendez le terme du bail pour vendre « libre », vous devez absolument prévenir votre locataire six mois avant la fin du contrat (*sinon, le bail est automatiquement reconduit*). A moins de vendre à un parent (*et autres cas particuliers*), le locataire dispose du droit de préemption.



Préparer la vente

Evaluer son bien

Au-delà de la valeur sentimentale que vous accordez à votre bien mais aussi du degré d'urgence avec lequel vous devez vendre votre maison, il est délicat et pourtant essentiel de bien fixer le prix de vente. Nos conseils.

Faire le point sur le marché immobilier

Commencez par parcourir la presse spécialisée, afin de vous assurer que le moment pour vendre est bien choisi. Si oui, rendez-vous sur internet, et notamment sur ParuVendu.fr : vous vous ferez une première idée des prix actuellement pratiqués en consultant les petites annonces de biens similaires.

N'hésitez pas à jouer vous-même à l'acheteur sur un bien proche du vôtre, afin de voir quel prix vous mettriez.

Pour finir, vous pouvez rapprocher vos observations des études de prix du marché proposées par exemple par les Notaires de France ou demander conseil à une agence immobilière.

Vous disposez dorénavant d'une échelle de prix, sur laquelle il reste à positionner correctement votre maison ou appartement...

Fixer le prix de vente : les critères à prendre en compte

La valeur vénale d'un logement résulte de plusieurs composantes.

• L'emplacement

Votre bien est-il situé dans un quartier en vue ? Est-il situé du côté de la rue le plus ensoleillé ? Y'a-t-il à proximité un parc, un arrêt de bus, des écoles ?

• Le POS ou PLU

Les règles appliquées à votre commune peuvent augmenter la valeur de votre bien. C'est le cas par exemple, lorsqu'il devient possible d'agrandir le bien vendu. Ou encore de faire passer un local commercial en local d'habitation (*le prix au mètre carré d'une surface commerciale étant moins cher qu'une surface d'habitation, c'est un argument supplémentaire à présenter à votre acheteur*).

• La surface

Inutile de dire que les surfaces spacieuses sont un luxe en ville ! Il est toutefois bon de savoir que le prix du mètre carré est relativement moins cher que celui des petites surfaces. L'espace en volume est également important (*il permet des aménagements tels que des mezzanines par exemple*).

• L'orientation

En fonction des critères de votre région, votre logement est-il bien orienté (*dans le Sud, une orientation nord peut être bienvenue*) ?

• La qualité de la construction

Sauf s'il est extrêmement bien situé, un immeuble des

années 1960-1970 se vendra forcément moins cher qu'un immeuble plus récent, respectueux des nouvelles normes thermiques et phoniques.

• Les prestations

Que proposez-vous en termes de « sécurité » (*gardien, digicode, interphone ou système de télésurveillance, etc.*) ? A l'intérieur du logement, y-a-t-il de beaux parquets, une grande hauteur sous plafond ou une terrasse ?

• L'étage de l'immeuble

Le dernier étage avec ascenseur est souvent plus cher (*il bénéficie d'une meilleure vue et d'une nuisance sonore moindre*). Le rez-de-chaussée classique se vend à moindre prix, à moins qu'il ne jouisse d'un jardin privatif.

Les détails qui font la différence

• L'aspect extérieur

Votre bien est en pierre de taille massive ? Il présente de larges baies vitrées avec menuiseries bois et aluminium, une porte cochère en bois ? Ce sont autant d'éléments qui reflètent le standing de l'immeuble.

• Les parties communes

Le soin apporté aux parties communes de l'immeuble et à la décoration du hall (*chemin de moquette, portes palières moulurées...*) entrent dans

les critères de standing. Sans oublier la hauteur sous plafond ou encore un ascenseur à code.

• Les parties privatives

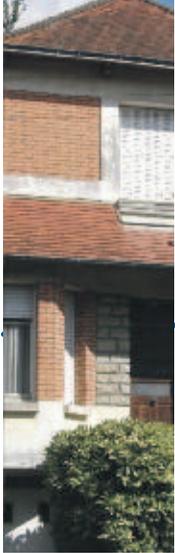
Le logement propose-t-il des coins parents et enfants séparés avec chacun leur salle de bain ? Le *nec plus ultra* reste le duplex ou le triplex avec terrasse à chaque niveau...

Attention à la plus-value immobilière !

Très schématiquement, la plus-value immobilière désigne la différence existant entre le prix de cession du bien et le prix d'acquisition, le premier étant généralement plus élevé que le second. Depuis le 1^{er} janvier 2011, cette plus-value est imposée à hauteur de 31,3% (*dont 12,3% de prélèvements sociaux*). Pour le moment, vous en êtes exonéré s'il s'agit de votre résidence principale.

Attention à la TVA immobilière !

La vente de logements anciens entraîne le paiement de droits d'enregistrement et celle de logements neufs, de la TVA immobilière (19,6%, *sauf cas particuliers*). Vous êtes concerné par cette taxe si le logement est en cours de construction ou achevé de construire depuis moins de 5 ans (*à moins qu'il ne soit vendu pour la deuxième fois*).



Préparer la vente

Mettre en vente

Le prix de vente est maintenant fixé. Mais avant de vous lancer, d'autres bases doivent encore être posées : outre certaines vérifications d'usage, allez-vous vendre seul ou avec l'aide d'un professionnel ? Quelle annonce rédiger pour vanter votre bien ?

Pouvez-vous mettre en vente ?

Avant de vendre, assurez-vous que rien ne vous en empêche !

Par exemple, si votre bien est en indivision, avez-vous l'accord des autres indivisaires ?

Le droit de préemption urbain a-t-il été purgé ?

Si votre bien est en location, votre locataire a-t-il pu exercer son droit de préemption ?

Qu'est-ce qu'une bonne annonce ?

C'est un exercice auquel vous n'échapperez pas si vous vendez votre maison ! Que vous la rédigiez vous-même ou que vous ayez fait appel à une agence immobilière (voir *fiche suivante*), sachez reconnaître une bonne annonce immobilière !

• Les règles de base

- L'annonce doit tout dire... en peu de mots : en noyant le lecteur sous des informations plus ou moins essentielles, vous perdriez en force de persuasion.

- L'annonce doit être valorisante sans être exagérée : un acheteur déçu par la visite n'achètera pas, quelles que soient les qualités réelles du bien.

• Le contenu

Elle doit indiquer :

- La nature du bien (*maison, appartement...*)

- Le type de transaction (*vente, viager...*)

- La localisation du bien (*région, département, ville, voire quartier et rue*)

- Le prix de vente frais d'agence inclus (*FAI*), et s'il est négociable

- Le diagnostic de performance énergétique (*DPE*)

- La superficie et le nombre de pièce

- Les coordonnées de contact (*celles où vous êtes le plus facilement joignable*)

- Toutes autres informations qui différencient votre bien des autres (*un parking, un jardin, une chambre avec salle de bain, la présence des transports en commun...*)

Soyez le plus précis possible : une annonce incomplète n'a pas pour effet d'intriguer l'acheteur, elle l'oblige à téléphoner. Une perspective qu'il peut juger plutôt décevante par la perte de temps occasionnée !

• Les photos

C'est là un point essentiel ! Votre annonce doit absolument contenir des photos. Mais pas n'importe lesquelles : elles doivent présenter avantageusement votre bien (*intérieur comme extérieur, la vue...*) et donner envie aux acheteurs de venir le visiter.

• Le style

Une annonce claire et bien rédigée est plus facile à lire et donc plus attractive : évitez si possible les abréviations, préférez les mots écrits dans leur intégralité.

Ayez le sens de la formule tout en restant objectif : les qualificatifs ampoulés « superbe » ou « magnifique » sont plus suspects qu'autre chose ! Les faits sont parfois plus parlants et convaincants (*nombre de mètres carrés, orientation...*)

Faire appel à une agence ?

Avoir recours aux services d'une agence immobilière présente certains avantages :

- Un gain de temps, grâce à la prise en charge des recherches et des visites

- La tranquillité d'esprit, par la connaissance que peut avoir l'agence, du marché et des prix pratiqués.

- Une vente au meilleur prix, par son expérience de la négociation et la maîtrise des lois immobilières

> *Pour en savoir plus sur le rôle de l'agence immobilière, lire la fiche suivante*

Mais vous êtes bien sûr libre de chercher un acquéreur par vous-même, en diffusant les annonces et en organisant les visites. Dans ce cas, rendez-vous sur notre site ParuVendu.fr. Attention, vous ne serez pas pour autant dispensé du passage chez le notaire...

.....

.....

.....

.....

.....

Pourquoi diffuser votre annonce sur ParuVendu.fr ?

ParuVendu.fr, c'est :

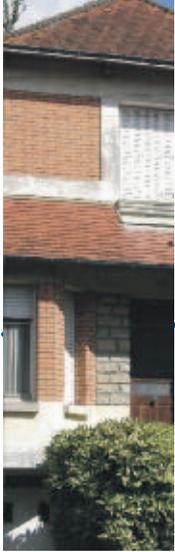
- 7 millions de visites chaque mois

- Une offre exhaustive, avec 450 000 annonces

- Un contenu particulier à l'intérêt de lecture fort, grâce à des annonces mêlant particuliers et professionnels

- Un bien mis en valeur, grâce une annonce pouvant contenir jusqu'à 6 photos et 1000 caractères, sans oublier une liste de critères détaillés à remplir

- L'option gratuite « Plus de contact », qui vous permet de recevoir les coordonnées d'acheteurs actuellement à la recherche d'un bien similaire au vôtre.



Préparer la vente

Le rôle de l'agent immobilier

Vous avez décidé de faire appel à un agent immobilier pour vendre votre bien ? C'est normalement la garantie d'une vente plus rapide et plus simple, à condition de choisir la bonne agence et de bien définir ses missions.

Missionner un agent immobilier

L'agent immobilier peut se charger de :

- Evaluer le prix du bien
- Rédiger l'annonce immobilière
- Assurer la diffusion de votre offre, notamment via des sites internet
- Faire visiter le bien
- Négocier la vente
- Rédiger si nécessaire l'avant-contrat de vente

L'agent immobilier reste présent tout au long du processus de vente pour vous conseiller et répondre à vos questions.

Choisir son agent immobilier

• Il possède une carte professionnelle

Première vérification de base : s'assurer que l'agent possède une carte professionnelle délivrée par la préfecture, et plus particulièrement la carte « Transactions sur immeubles et fonds de commerce ».

• Il affiche certaines informations

Doivent figurer sur les documents commerciaux et autres :

- Le numéro de sa carte professionnelle et le lieu de sa délivrance
 - Le nom et l'adresse du garant
- En outre, doivent être disponibles dans les locaux de l'agent :
- Le montant de sa garantie financière
 - Le montant de ses commissions

> *Loi du 2 janvier 1970, modifiée par l'ordonnance du 1^{er} juillet 2004 relative à l'entremise et à la gestion des immeubles et fonds de commerce et par les décrets du 21 octobre 2005 et du 15 avril 2008.*

Signer le mandat

Le mandat est obligatoire pour l'agent immobilier, s'il entend agir en votre nom (*et obtenir une rémunération au final...*)

• Quel mandat signer ?

Il existe 2 types de mandats :

- Le mandat simple : vous pouvez confier votre bien à plusieurs agences mais également trouver un acheteur par vous-même. L'agent qui vous présentera l'acquéreur est celui qui touchera les honoraires.
- Le mandat exclusif, beaucoup plus contraignant que le premier : vous confiez votre bien à un seul agent immo-

bilier. Autrement dit, vous vous engagez à ne pas faire appel à d'autres agents. Il vous est également interdit de négocier vous-même avec un acheteur, à moins de signer un mandat exclusif dit « simple » ou « semi-exclusif ».

Le choix du mandat dépendra surtout de la confiance accordée à l'agent immobilier.

> *Téléchargez gratuitement notre modèle de mandat de vente à cette adresse :*

www.paruvendu.fr/v/modèle-le-mandat-de-vente

• Que doit indiquer le mandat ?

Quel que soit le mandat choisi, il doit être écrit, l'original étant conservé par le client. Avant de signer, veillez à ce que soient mentionnées les informations suivantes :

- La description du bien et le prix de vente
- La prestation de l'agent et son étendue : si vous souhaitez qu'il rédige par exemple un avant-contrat, notez-le dans le mandat
- La durée du mandat (*son absence entraîne la nullité du mandat ; il ne peut dépasser 3 mois dans le cas d'un mandat exclusif ; de 3 à 6 mois en général pour un mandat simple*)
- Le montant de la commission et le payeur
- Les conditions de résiliation du mandat

• Comment résilier un mandat ?

Le mandat exclusif ne peut être résilié avant 3 mois. Passé ce délai :

- Une clause prévoit habituellement une tacite reconduction du mandat et sa durée
- Le mandat peut être résilié, par lettre recommandée avec accusé de réception (*le préavis est de 15 jours*)

Qui paie la commission ?

Elle peut être supportée par le vendeur, par l'acheteur ou bien par les deux à la fois : quelle que soit la répartition retenue, elle doit être inscrite dans le mandat, puis dans l'avant-contrat.

Les tarifs

Il n'existe pas d'honoraires réglementés par la loi. Dans les faits, ils dépendent du prix de vente. Le plus souvent, il s'agit d'un pourcentage dégressif, soit sur le montant total, soit par tranche. Dans tous les cas, ils peuvent être négociés. Attention ! L'agence n'a pas le droit de demander le règlement des honoraires avant la conclusion de la transaction, c'est-à-dire avant la signature de l'acte définitif de vente.



Préparer la vente

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 votre notaire.

L'acheteur peut toutefois choisir d'être assisté du sien. Dans ce cas, pas de panique ! Les frais ne seront pas plus élevés : les deux notaires se partageront les honoraires.

Quels sont les rôles du notaire ?

• Authentifier la transaction

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

- 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 nouveau titre de propriété

Après la signature de la vente, il reste au notaire plu-

sieurs démarches à accomplir. Il 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 l'acheteur s'est acquitté.

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 une vente tranquille

Le notaire permet de faire avancer efficacement le processus de vente. Car en s'acquittant d'un certain nombre de vérifications juridiques et fiscales, le notaire prévient tous litiges possibles avec l'acheteur.

C'est ainsi qu'il va s'assurer de votre titre de propriété ou que les diagnostics immobiliers ont bien été réalisés. Il se charge également de purger les droits de préemption.

• 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 de vente.

Les « frais de notaire »

Le notaire va demander à l'acheteur de régler 3 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^e 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^e des frais).

- Les « émoluments », c'est-à-dire la rémunération du notaire proprement dite (soit environ 1/10^e 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 : les honoraires de négociation sont calculés 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 ajouterez la TVA à 19,6%).

Pour en savoir plus :

www.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.



Négocier la vente

De la négociation à la signature d'un avant-contrat en passant par l'offre d'achat, vous allez devoir départager les acquéreurs pour n'en plus retenir qu'un seul...

Faire visiter votre bien

Page 12

Négocier avec l'acheteur

Page 13

Recevoir une offre d'achat

Page 14

Signer un avant-contrat ?

Page 15

Quel avant-contrat signer ?

Page 16

Area with horizontal dotted lines for writing.



Négocier la vente

Faire visiter votre bien

Votre maison ou votre appartement doivent être irréprochables, à l'image de votre argumentaire. Il est essentiel que vous prépariez en amont le sens de la visite, ce que vous direz, ce que l'acheteur peut vous demander et ce que vous répondrez.

Avant la visite : mettre toutes les chances de son côté !

La localisation ou la superficie d'un logement ne suffisent pas toujours pour déclencher le coup de foudre du visiteur. Il lui faut parfois un peu d'aide... Voici les 3 règles à respecter :

- **Un espace désencombré**

Faites de la place ! L'acheteur potentiel ne doit pas se sentir oppressé.

- **Un espace dépersonnalisé**

Ne bloquez pas l'imaginaire du visiteur qui cherche à se projeter chez vous ! Photos de familles et autres bibelots doivent disparaître au profit d'une décoration neutre et sobre.

- **Un espace réagencé**

Valorisez votre maison ! Réorganisez vos pièces afin de mettre en évidence de belles surfaces ou les sources de lumière.

- **Votre objectif**

Amener rapidement l'acheteur potentiel à s'imaginer chez vous... comme s'il était chez lui.

Pendant la visite : une question de confiance

- **Une fois l'acheteur devant vous, soyez honnête !**

Vous habitez le bien, vous êtes celui qui le connaissez le mieux, vous êtes *a priori* le mieux placé pour en parler : ne gâchez pas ce capital de confiance !

- **Mettez bien sûr en avant les points forts de votre logement**

Vantez la superficie, des équipements peu consommateurs d'énergie, le quartier... Eventuellement, laissez le visiteur revoir, seul, les pièces (*attention aux vols toutefois !*) : vous lui laisserez le temps de réfléchir, de se projeter... Si besoin, entrez dans son jeu : s'il imagine le réaménagement d'une pièce, conseillez-le d'après votre expérience.

- **S'il y a des défauts, ne les cachez pas**

Réfléchissez à la manière de mettre ces défauts en perspective pour mieux les relativiser et rassurer l'acheteur. L'idéal est évidemment d'effectuer au préalable toutes les menues réparations pour éviter de devoir négocier le prix à la baisse.

- **Attention, le moindre doute chez l'acheteur est un frein à la vente**

Soyez vigilant ! Répondez précisément et sans détour aux questions que l'acheteur vous pose. Autrement dit, révisez bien votre leçon : superficie, nombre de pièces...

- **Et la politesse dans tout ça ?**

Le contexte particulier de la rencontre ne doit pas vous faire oublier les bonnes manières. Tenez à disposition du visiteur des rafraîchissements par exemple. Un petit geste qui ne manquera pas de mettre chacun dans de bonnes dispositions.

- **Le bon de visite**

Si vous avez fait appel à un agent immobilier, celui-ci peut demander aux visiteurs de signer un bon de visite. En signant, les acheteurs notifient avoir eu connaissance de ce bien grâce à cet agent et s'engagent à ne pas vous contacter vous, le vendeur, directement.

Au terme de la visite : mettre toutes les informations à disposition

- **Pour que tous vos efforts de persuasion ne soient pas vains...**

Remettez à l'acheteur un dossier contenant toutes les informations essentielles :

- La description du bien, avec si possible, une ou plusieurs photos à l'appui
- Une liste des points forts du logement mis en vente
- Des informations concernant le quartier (*transport, école à proximité, etc.*)
- Toutes autres informations qui pourraient aider l'acheteur dans sa décision (*les diagnostics techniques, montant indicatif de la taxe d'habitation...*)

- **L'acheteur semble hésitant ?**

Proposez-lui de visiter une nouvelle fois le bien. Vous aurez peut-être le temps de corriger les points à propos desquels il a manifesté quelques réticences.

Attention aux acheteurs suspects !

Pour vendre votre bien, vous faites visiter votre logement à des personnes que vous ne connaissez pas et dont vous n'avez pour identité que les informations laissées par téléphone. C'est pourquoi il convient de prendre quelques précautions pendant la visite, afin d'éviter les mauvaises surprises :

- Ne faites jamais visiter seul(e) et *a fortiori* si vous êtes une femme
- Ne laissez jamais vos visiteurs seuls dans une pièce
- Ne laissez en évidence aucun objet de valeur qui pourrait rapidement être subtilisé (*bijoux, téléphone, argent, clé de voiture...*)
- N'acceptez pas les visites après 21h30
- Ne donnez jamais d'information précise sur votre emploi du temps (*heure de départ le matin, ou d'arrivée le soir*)
- Ne donnez pas le code d'entrée, préférez accueillir votre visiteur directement à l'entrée
- Si vous disposez d'une alarme, indiquez juste son existence, sans donner plus de détail



Négocier la vente

Négocier avec l'acheteur

Quelle que soit votre position, la vente ou l'achat d'un bien représente un enjeu financier conséquent. Attendez-vous à négocier avec l'acheteur, surtout si vous êtes pressé de vendre. Sur quels points céder ou non ? Voici quelques repères.

Ce que vous ne devez pas négocier

Pas de vis-à-vis, une bonne orientation, un état général satisfaisant... Bref, tous les « plus » indéniables de votre logement. Ils sont des arguments qui jouent indiscutablement en votre faveur et justifient un prix de vente à la hausse.

Enfin et surtout, ce sont eux qui vous aideront à tenir face à un acheteur qui n'aura pas manqué de lister tous les points négatifs de votre logement.

A la place de l'acheteur, que négocieriez-vous ?

Soyez prêt à défendre votre prix. Voici quelques arguments que pourraient avancer l'acheteur.

- **Un prix exagéré par rapport au marché**

Tout comme vous, lorsque vous avez fixé votre prix de vente, l'acheteur a sans aucun doute consulté les prix du marché et dispose de points de comparaison qui pourraient ne pas jouer en votre faveur...

- **Des travaux à prévoir**

Si des travaux importants sont à prévoir, l'acheteur pourra demander à les retrancher du prix de vente.

- **Des mises en valeur négligeables**

La décoration, une cuisine équipée, des peintures refaites à neuf... : pour vous, ce sont des atouts. Pour l'acheteur, ce sont des arguments subjectifs, dont la valeur réelle peut être légitimement discutée.

- **Des dévalorisations non négligeables**

Si de grands projets sont à venir, tels qu'une ligne de chemin de fer par exemple, il faudra démontrer que votre prix de vente en tient déjà compte, ou à défaut, accepter de le réviser.

- **Pas de baisse de prix mais...**

L'acheteur pourrait négocier que vous laissiez certains équipements, comme ceux de la cuisine, les alarmes ou autres.

Réussir la négociation

- **La négociation**

La négociation exige que vous soyez sûr de vous, de votre prix de vente, ou du moins, de vos arguments.

Vous devez aussi avoir défini vos marges de manœuvres *(sur quels points êtes-vous prêt à discuter ?)*.

Essayez d'anticiper au maximum la ou les direction(s) que pourraient prendre les négociations, en imaginant les positions de l'acheteur.

- **Pendant la négociation**

Tout le travail en amont vous permettra de ne pas être déstabilisé face à un acheteur éventuellement habile en négociation.

Si celui-ci vous fait la liste des inconvénients présentés par votre logement, neutralisez-les par ses avantages. Nuancez les propos de l'acheteur si besoin. Et s'il est dans le vrai, reconnaissez-le : en lâchant sur ce point, vous obtiendrez sans doute un compromis sur un autre.

Si l'acheteur vous dit qu'il a d'autres biens en vue, c'est peut-être un coup de bluff dont il faudra évaluer les risques. Êtes-vous pressé de vendre ? Combien d'acheteurs se sont présentés et combien ont fait une offre ?

- **La négociation a échoué**

La négociation peut échouer pour des raisons valables : le prix fixé est correct mais l'acheteur a voulu aller trop loin.

Elle peut aussi échouer parce que votre prix est trop élevé. Bien sûr, il ne s'agit pas de brader votre maison mais d'être à l'écoute des arguments de vos visiteurs, surtout s'ils sont récurrents.

En fonction de votre besoin de vendre, vous devrez là aussi arbitrer : préférez-vous vendre à un prix moins élevé mais vendre malgré tout ?

Ou préférez-vous attendre et miser sur l'évolution du marché ?

Vendre avant d'acheter ?

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 prochaine maison.

Si vous achetez en premier, les frais et déménagements multiples vous seront épargnés, vous laissant en outre le temps de bien préparer votre future installation. Mais dans ce cas, attention à ne pas surestimer le prix du bien vendu.



Négocier la vente

Recevoir une offre d'achat

Un acheteur serait intéressé par votre bien et vous souhaitez voir sa volonté confirmée, à moins que l'initiative ne provienne de lui-même ? Vous pouvez alors (faire) signer une « offre d'achat » (aussi appelée promesse unilatérale d'achat ou offre de prix).

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 les intentions de l'acheteur auprès de leur vendeur.

Quelle valeur a une offre d'achat ?

• L'offre d'achat orale

Elle ne vous engage à rien : vous pouvez proposer le bien à un autre acheteur. La contrepartie : l'acheteur n'est pas non plus lié à vous et peut décider de ne plus acheter.

• L'offre d'achat écrite

Si vous n'êtes pas lié à l'acheteur, celui-ci prend par contre des engagements beaucoup plus forts à votre égard.

En effet, pour lui, l'offre d'achat écrite constitue un véritable acte juridique. Elle l'engage à acquérir le logement dès que vous acceptez 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.

Que doit préciser l'offre d'achat écrite ?

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

- Le prix de vente
- 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
- Les conditions sous lesquelles l'acheteur peut se rétracter (*le plus souvent 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 !

Vous ne pouvez exiger aucun versement de l'acheteur au moment de la remise de l'offre d'achat.

Comment accepter une offre d'achat ?

Les modalités de réponse ont été définies dans l'offre d'achat : vous disposez généralement de 5 à 10 jours pour répondre par écrit, par lettre recommandée avec accusé de réception ou par voie d'huissier.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

L'acheteur peut-il se rétracter ?

Normalement, l'acheteur peut se rétracter :

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



Négocier la vente

Signer un avant-contrat ?

L'avant-contrat n'est pas une étape obligatoire. Mais comme l'offre d'achat, il permet de confirmer aussi bien votre volonté que celle de l'acheteur. Là encore, 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)

Sous signature privée ou devant notaire ?

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

Mais il est fortement recommandé de faire appel à un notaire par exemple. 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.

Si malgré cela, vous ne souhaitez pas faire appel à un professionnel, 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).

> Téléchargez gratuitement nos modèles de promesse unilatérale de vente et de compromis de vente sur notre site <http://www.paruvenu.fr/Nos-lettres-types-lmno>

Recevoir des sommes d'argent ?

• Avant la signature de l'avant-contrat

Vous n'avez droit à aucun versement avant la signature de l'avant-contrat. Il est en fait interdit depuis le 1^{er} juin 2001 de recevoir un quelconque versement avant l'expiration du délai de 7 jours.

Cependant vous pouvez convenir avec l'acheteur 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 au sens bien différent !

Si vous renoncez à la vente, vous devrez rembourser le double des « arrhes » versés par l'acheteur. Si c'est l'acheteur, ils ne lui seront pas rendus.

Dans le cas d'un « acompte », vous devrez rembourser intégralement l'acheteur s'il n'obtenait pas son prêt par exemple.

• Attention

Aucun versement ne doit vous être versé directement à vous, vendeur. Vous devez passer par l'intermédiaire d'un notaire ou d'un professionnel habilité.

Vous souhaitez vous rétracter ?

Contrairement à l'acheteur qui, lui, dispose d'un délai de 7 jours, vous ne pourrez plus vous rétracter une fois signé l'avant-contrat. Sauf accord amiable avec l'acheteur, vous vous exposeriez sinon à des actions en justice de sa part.

Que faire si l'une des parties décède ?

Si vous décédez avant la signature du contrat définitif, l'obligation de vendre demeure pour vos héritiers. Sachez cependant que la date de signature de l'acte ne pourra être déterminée qu'après la succession.

L'obligation est la même côté acheteur : ses 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 d'éventuelles difficultés financières.

Négocier la vente

Quel avant-contrat signer ?



L'avant-contrat peut prendre deux formes : une promesse unilatérale de vente ou un compromis de vente (appelé aussi « promesse synallagmatique de vente »). Définition des engagements pris par chacune des parties.

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)

La promesse unilatérale de vente

• Les engagements du vendeur

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

- Vous ne pouvez plus renoncer à la vente
- Vous accordez une option sur votre logement : autrement dit, vous ne pouvez plus proposer votre 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 son côté, l'acheteur :

- Dispose du temps de la promesse unilatérale de vente pour confirmer ou non sa volonté d'acheter
- Vous verse une somme appelée « indemnité d'immobilisation » (négociable, en général équivalente à 10 % du prix de vente) ;

cette somme vous est versée à titre de dédommagement s'il venait à renoncer à acheter ou ne confirmait pas la vente dans le délai d'option

> Téléchargez gratuitement notre modèle de promesse unilatérale de vente sur notre site
<http://www.paruvenu.fr/Nos-lettres-types-Immo>

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 sur notre site
<http://www.paruvenu.fr/Nos-lettres-types-Immo>

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 paiement
 - 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 vendez dans un immeuble en copropriété et que la superficie du lot est au moins égale à 8m²) ; l'acheteur dispose d'un an à partir de la signature de l'acte pour effectuer une vérification.
- 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...

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.

Conclure la vente

Le dossier de diagnostic technique

Depuis novembre 2007, un dossier de diagnostic technique doit obligatoirement être fourni par le vendeur. Depuis le 1er janvier 2011, il contient 8 documents.

Quels diagnostiqueurs ?

Attention ! La certification d'un diagnostiqueur est nominative. Lorsque vous ferez votre choix, veillez à obtenir ses certifications et un justificatif d'assurance.

> Consulter la liste des diagnostiqueurs certifiés sur www.logement.gouv.fr

Un diagnostic peut-il empêcher la vente ?

Si l'un des diagnostics venait à démontrer la présence de plomb par exemple, la vente peut malgré tout être réalisée. En effet, ces diagnostics ont un rôle simplement informatif.

De même, s'ils ne peuvent vous obliger à réaliser des travaux, l'acheteur disposera lui d'arguments incontestables en faveur d'une diminution du prix de vente.

18

Diagnostic	Durée de validité	Conditions de réalisation	Contenu	Bon à savoir
Le plomb <i>(ou Contrat de risque d'exposition au plomb, CREP)</i>	Il doit avoir été établi moins d'un an avant la promesse de vente, sauf si un premier constat avait déjà établi l'absence de plomb	Pour tout bien construit avant le 1 ^{er} janvier 1949	Concentration en plomb des différents revêtements	Il doit être réalisé par un contrôleur technique agréé ou par un technicien de la construction qualifiée
L'amiante	Validité illimitée	Pour tout bien dont le permis de construire fut délivré avant le 1 ^{er} juillet 1997	Présence d'amiante dans les matériaux	Il doit être réalisé par un contrôleur technique agréé ou par un technicien de la construction certifié
Les termites	6 mois	Pour tout bien situé dans une des zones définies par arrêté préfectoral	Présence de termites	Il doit être réalisé par une personne certifiée
L'installation intérieure de gaz	3 ans	Pour tout bien dont l'installation intérieure de gaz a plus de 15 ans	Description de l'état des appareils fixes de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire, de l'état des tuyauteries...	Il doit être réalisé par une personne certifiée
Les risques naturels et technologiques	6 mois	Pour toute vente d'immeubles à construire, situés dans une zone couverte par un plan de prévention des risques technologiques, naturels et sismiques	Définition des risques naturels, technologiques et sismiques auxquels l'immeuble est soumis, cartes localisant l'immeuble dans la zone à risques	Il est établi par le vendeur, selon un modèle défini par arrêté ministériel
La performance énergétique du bâtiment	10 ans		Estimation de l'énergie consommée, de la quantité de gaz à effet de serre générée...	Ce diagnostic n'a de valeur qu'informatif ; il doit être réalisé par une personne certifiée
L'installation électrique	3 ans	Pour tout bien dont l'installation électrique a plus de 15 ans	Evaluation des risques pouvant porter atteinte à la sécurité des occupants	Il doit être réalisé par une personne certifiée
Les installations d'assainissement non collectif	3 ans	Pour tout bien qui ne serait pas raccordé au réseau collectif d'assainissement des eaux usées	Vérification de l'installation et de sa bonne conformité aux normes	Il est réalisé par les services communaux

Quand fournir le dossier de diagnostic technique ?

Ces diagnostics doivent être annexés dès la promesse de vente. Si aucune n'est signée, ils devront être présentés lors de la signature de l'acte. Si l'un des diagnostics fournis à l'occasion de la promesse de vente n'étaient plus valables au moment de la signature de l'acte, un autre document devra être fourni.

A l'exception du diagnostic de performance énergétique (*qui n'a de valeur qu'informatif*) et du diagnostic « Etat des risques naturels », l'absence des autres diagnostics empêche le vendeur d'être exonéré de la garantie des vices cachés.



Conclure la vente

Obligations du vendeur et de l'acheteur

En tant que vendeur, vous 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 »

Vous devez avoir libéré et livré le logement une fois vendu, le jour de la signature du contrat de vente définitif.

Outre les lieux physiques, l'obligation de délivrance concerne 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, vous devez préciser la superficie exacte du logement.

• La garantie contre l'éviction

Vous devez garantir à l'acquéreur « la possession paisible de la chose vendue ». C'est également vous qui serez 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 était destiné.

L'acheteur dispose de 6 à 12 mois après la découverte du vice pour faire marcher la garantie.

• La remise du dossier de diagnostic technique

La remise du dossier est devenue obligatoire lors de la signature de l'acte de vente : il donne à l'acheteur des garanties sur l'état du logement qu'il est sur le point d'acquérir. Il est à la charge du vendeur. Pour connaître son contenu exact, reportez-vous à la fiche page 18.

Veillez à ce que tous ces diagnostics soient conduits par un diagnostiqueur certifié et indépendant.

• Les autres obligations juridiques

Vous devez informer l'acquéreur de :

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

Les obligations de l'acheteur

Payer ! Voici vis-à-vis de vous sa seule et unique obligation, mais non des moindres.

Il doit régler le jour précis et selon les conditions définies dans l'acte de vente.

Dans le cas d'une copropriété

• Devez-vous payer les charges de copropriété ?

Par défaut, la loi prévoit qu'elles doivent être payées par celui qui est copropriétaire lors de l'appel de fonds. Toutefois, il est courant de s'entendre avec l'acheteur, afin que le vendeur ne paie que celles dont il est redevable au moment de la signature de l'acte de vente définitif.

• Devez-vous payer les travaux ?

Par défaut, la loi prévoit qu'ils doivent être payés par celui qui est copropriétaire au moment de leur réalisation.

Toutefois, il est là aussi possible de convenir d'un accord avec l'acheteur lors de la signature de l'avant-contrat et de l'acte de vente.

Le plus souvent, le vendeur prend à sa charge les travaux qu'il a lui-même votés lorsqu'il était encore copropriétaire ; l'acheteur prend la suite pour tous travaux votés après la signature de l'avant-contrat, à condition de lui avoir donné pouvoir d'assister à l'assemblée à votre place.

Le vendeur faillit à ses obligations ?

L'acquéreur peut obtenir une diminution du prix, voire l'annulation de la vente en cas de manquement grave.

L'acheteur faillit à ses obligations ?

Vous pouvez lui imposer de conclure la vente ou demander la résolution de la vente.



Conclure la vente

Après la vente ?

Si la vente est conclue, vous n'êtes pourtant pas à l'abri d'une nouvelle rencontre avec votre acheteur, dans des conditions cette fois moins agréables. Nous pensons évidemment aux litiges liés à la superficie du bien ou encore, aux vices cachés.

Litiges quant à la superficie réelle

Pour tout appartement vendu en copropriété (*les maisons individuelles par exemple ne sont pas concernées*), le vendeur doit indiquer la superficie dite Loi Carrez dans l'avant-contrat puis dans l'acte de vente.

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

Vous ne pouvez obtenir de l'acquéreur aucune somme supplémentaire.

- **La superficie est inférieure de 5 % maximum ?**

L'acquéreur ne peut obtenir aucune diminution de prix.

- **La superficie est inférieure de plus de 5 % ?**

L'acquéreur a droit à une diminution du prix, au prorata du nombre de mètres carrés manquants. Il doit entamer ses démarches dans l'année qui suit l'acte authentique de vente.

Litiges quant aux diagnostics techniques

Si l'un des diagnostics techniques fourni lors de la signature de l'acte de vente contenait des erreurs, l'acquéreur pourrait se retourner contre vous et demander

des indemnités, voire l'annulation de la vente.

Votre recours : vous retourner vous-même contre le diagnostiqueur, assuré contre ce risque.

Litiges quant aux vices cachés

- **Qu'appelle-t-on vice caché ?**

C'est un défaut qui remet en cause la solidité du bien, alors rendu inhabitable. Il est non visible et antérieur à la vente. L'acheteur devra prouver ce dernier point.

- **La clause de non-garantie des vices cachés**

Si vous êtes un vendeur non professionnel, vous avez pu inscrire une clause de non-garantie des vices cachés dans l'acte de vente, précisant que l'acheteur prenait le bien en l'état et renonçait à tous recours.

Cette clause n'est plus valable si l'acheteur peut prouver que ce vice était connu de vous au moment de la signature de l'acte.

- **Les recours de l'acheteur**

Il peut entamer une action réhibitoire (*il vous rend le bien, vous lui remboursez le prix de vente*) ou une action estimatoire (*vous lui remboursez une partie du prix de vente*).



Annexe

Liens utiles

Ministère du logement
(rubrique Infos pratiques/Achat)
www.logement.gouv.fr/

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

Notaires de France
www.notaires.fr

A lire et à voir sur ParuVendu.fr

Tous nos modèles immo
www.paruvendu.fr/Nos-lettres-types-Immo
Dont le mandat de vente.

Notre série vidéo Julie et Benji, consacrée à l'immobilier

Nos deux héros vous expliqueront :
- Les diagnostics immobiliers
- Comment bien isoler sa maison

Notre rubrique « Guide du vendeur »

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...

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

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

Les autres guides de la collection *Les indispensables*



Ces guides sont à télécharger gratuitement sur notre site : www.paruvendu.fr/Tous-nos-guides-pratiques-immobiliers-a-telecharger

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....