

L'achat de mon logement

La promesse de vente, l'incontournable première étape



Elle est le préalable à tout, l'acte le plus important au moment de l'achat de la maison ou de l'appartement de ses rêves
« La promesse de vente est un acte important et très abouti, insiste M^e Caroline Grosjean, présidente de la Chambre des Notaires de l'Ain. Il y aura peu de différence entre cette promesse de vente et la vente finale. C'est cet acte qui va permettre de comprendre l'étendue de l'engagement. »

Sous le regard vigilant du notaire

Une fois effectuée l'ultime visite de la maison ou de l'appartement de vos rêves, une fois obtenus de la part du vendeur les différents diagnostics environnementaux et les documents liés à la construction ou à la rénovation du bien, sonnera l'heure de cette fameuse promesse de vente, parfois appelée « compromis de vente ». « Le notaire expliquera les conséquences juridiques et mettra en garde l'acquéreur en cas d'absence de certaines pièces, notamment celles relatives à la copropriété » poursuit M^e Grosjean.

La promesse de vente, établie sous conditions suspensives, est rédigée d'après les documents remis souvent quelques jours seulement à l'avance. « La période précédant l'acte de vente final permettra de lever toutes les éventuelles conditions, ajoute la présidente. Aucun délai n'est imposé par les textes légaux, mais généralement, il faut compter trois mois. »

Un dépôt de garantie de 5%

La promesse de vente s'accompagne du versement d'un dépôt de garantie s'élevant à 5% du prix de bien. Là encore, les deux parties peuvent modifier ce taux. « Cette somme sera déduite lors de la vente, explique M^e Grosjean. Elle pourra être restituée à l'acheteur si l'une des conditions suspensives ne se réalise pas. Elle pourra aussi être attribuée au vendeur si la non réalisation de la vente est du fait de l'acquéreur. Une fois la promesse de vente signée, celle-ci est adressée aux acquéreurs par courrier recommandé avec accusé de réception. Ils ont alors dix jours pour changer d'avis. »

Le financement, le nerf de la guerre

« Surtout, avant de se lancer, il faut aller voir son banquier habituel, ou éventuellement d'autres établissements prêteurs. On peut aussi avoir recours à un courtier », indique la Chambre des Notaires de l'Ain. L'important est en effet de bien connaître sa capacité d'emprunt. Quel montant est-il possible d'assumer en fonction des revenus et de la situation du ménage ? Quelle pourra être la durée du prêt ? Et avec quel taux d'intérêt ? Un taux fixe ou progressif ?

Trois éléments de base

Autant d'interrogations qui exigent des réponses avant d'aller plus loin dans les recherches.

« Il faut savoir que tous ces éléments sont contenus dans la promesse de vente (lire par ailleurs) au chapitre des conditions suspensives. Le montant, la durée et le taux sont vraiment trois éléments de base. Cela peut sembler évident, mais nous rencontrons pourtant nombre d'acquéreurs qui ne le savent pas. Les demandes doivent correspondre aux éléments annoncés dans la promesse de vente. »

Au moment de la constitution du pactole nécessaire à l'acquisition de son logement, le notaire peut être un soutien de poids. Comme le veut le bon vieux dicton, c'est souvent dans le détail que vient se ni-

cher le diable. Attention par exemple de ne pas confondre frais de dossier bancaire et frais de garantie (caution ou garantie hypothécaire). Et surtout, mais faut-il le rappeler, toujours bien lire dans le détail la totalité des documents fournis !

Respecter les délais

Il faut insister sur la nécessité de bien demander en amont la liste des pièces à fournir en veillant à respecter les délais en vigueur. « C'est sûr qu'une fois la mécanique lancée, il ne faut pas s'endormir sur le dossier ! » prévient M^e Caroline Grosjean, la présidente départementale.



13 pièges à éviter

- 1 Se méfier de l'achat « coup de cœur » qui peut réserver des (mauvaises) surprises.
- 2 Visiter à plusieurs reprises le logement. Une dernière courte visite s'impose juste avant de signer... pour éviter bien des déboires !
- 3 Faire le bon choix en fonction de ses besoins... et de ses moyens.
- 4 Bien examiner les diagnostics immobiliers.
- 5 La vigilance s'impose sur les travaux réalisés par les anciens propriétaires.
- 6 Vérifier la nature des sinistres éventuellement intervenus.
- 7 Bien se renseigner sur les aménagements effectués ou prévus dans les environs de la maison ou de l'appartement repéré (routes, constructions diverses, zones commerciales...). Ce n'est pas le notaire qui le fera à votre place.

- 8 Vérifier le prix du marché, les servitudes et le cahier des charges en cas d'achat d'une maison dans un lotissement.
- 9 En cas d'achat d'un appartement en copropriété, lire les trois derniers procès-verbaux des assemblées générales.
- 10 Examiner les informations relatives à la copropriété, appelées pré-état daté et délivré par le syndic (situation financière du vendeur, montant des charges courantes, montant de la part des fonds de travaux rattaché au lot vendu).
- 11 En cas d'achat d'un terrain à bâtir, établir une étude de sol en fonction de la construction à réaliser.
- 12 Etre vigilant quant aux constructions démolies (usages précédents, dépollution...).
- 13 Penser à l'autorisation d'urbanisme