

# Etapes d'une vente

Vous souhaitez économiser sur les frais d'agence en vendant votre bien immobilier directement à un particulier ? Cela est légitime car vous n'aurez pas à ajouter les frais d'agence au prix de vente de votre logement. Votre bien sera donc plus compétitif et plus attractif financièrement parlant que les biens se vendant par l'intermédiaire d'un agent immobilier. Il peut cependant s'avérer difficile de savoir comment vendre son bien sans l'aide d'un professionnel. Immo-panneaux vous accompagne dans cette démarche et vous décrit les différentes étapes à respecter pour que la vente de votre logement se déroule au mieux.

## Sommaire

1	Fixer le prix de vente.....	Page 2
2	Réunir les documents nécessaires à la mise en vente .....	Page 3
3	Faire connaître son bien en vente .....	Page 4
4	Réussir les visites .....	Page 7
5	Recevoir une offre d'achat .....	Page 10
6	Signer un avant-contrat .....	Page 11
7	Signer l'acte de vente .....	Page 14

## Fixer le prix de vente

Fixer le prix auquel vous allez vendre votre bien immobilier est la première étape. Cette dernière est cruciale car une mauvaise estimation de votre logement peut ralentir sa vente. Voici donc plusieurs critères à prendre en compte pour ne pas surestimer ou sous-estimer votre bien.

- ▶ Regardez les annonces des logements similaires à vendre dans votre secteur. Cela vous donnera une idée sur les prix du marché et vous donnera une base de prix.
- ▶ Adaptez votre prix selon la superficie de votre logement. Comme vous vous en doutez, plus vous avez de m<sup>2</sup>, plus vous pourrez augmenter le prix.
- ▶ La situation géographique est également importante afin d'ajuster votre prix. Votre logement peut perdre de la valeur selon la ville et l'environnement (proche d'un espace verts...), mais peut en perdre s'il se situe loin des commerces et des transports ou près d'un axe routier bruyant par exemple.
- ▶ N'oubliez pas de prendre en compte les travaux. Si vous en avez réalisé il y a peu de temps, le prix de votre logement augmentera. Si au contraire les futurs acheteurs ont beaucoup de travaux à faire, il faudra revoir le prix de vente à la baisse.
- ▶ La performance énergétique de votre bien immobilier est également un critère important à évaluer.
- ▶ Les atouts et faiblesses de votre bien feront augmenter ou baisser le prix. Les atouts peuvent être une bonne luminosité, un garage, un ascenseur, un jardin aménagé, un bon état intérieur... Tandis que les faiblesses peuvent concerner un mauvais agencement des pièces, des parties communes mal entretenues, un vis-à-vis trop important....
- ▶ Attention à ne pas surestimer votre bien. Même si vous trouvez à votre logement beaucoup de facteurs valorisants, il faudra que vous preniez en compte l'état du marché immobilier au moment où vous mettez votre bien en vente.

Surtout, ne comptez pas sur le fait que vous vendrez votre bien au prix auquel vous l'aurez fixé. Prévoyez une marge de négociation sans toutefois fixer un prix trop élevé afin de ne pas faire fuir les potentiels acheteurs. Attention également à ne pas trop sous-estimer votre bien immobilier, les acheteurs pourront penser qu'à un prix aussi bas, il existe des vices-cachés.

Il vous faudra donc trouver le juste équilibre. Si vous craignez ne pas réussir à bien estimer le prix de votre logement, n'hésitez pas à faire appel à un notaire qui connaît le marché de l'immobilier et qui saura détecter les atouts et faiblesses de votre bien à vendre.

Si après la publication de l'annonce vous avez peu de visiteurs, peut-être faudra-t-il revoir votre prix à la baisse ou alors mieux mettre votre logement en valeur grâce à une annonce réussie ou un panneau immobilier. Nous vous expliquerons ces différentes méthodes par la suite.

## Réunir les documents nécessaires à la mise en vente

Lorsque vous mettez en vente votre bien immobilier, vous devez savoir que certains documents devront être fournis à l'acheteur. Vous devrez ainsi le tenir informé sur des caractéristiques concernant votre logement, dont certaines sont prévues par la loi. Le nombre de documents à fournir par le vendeur s'allonge d'ailleurs de plus en plus. Pour vous aider à vous y retrouver, voici la liste des documents nécessaires avant la vente de votre bien immobilier :

- ▶ Titre de propriété
- ▶ Taxe foncière et taxe d'habitation
- ▶ Informations concernant votre identité: nom, prénom, adresse, livret de famille, acte de mariage ou de PACS
- ▶ Documents concernant les travaux effectués dans votre logement (permis de construire...)
- ▶ Dossier de diagnostics techniques : plomb, amiante, termites, gaz naturel, état des risques naturels et technologiques, électricité, DPE (Diagnostic de Performance Énergétique)
- ▶ Existence de servitudes (de passage, de vue, d'écoulement des eaux...) et d'hypothèques
- ▶ Le bien est en copropriété : procès-verbaux des assemblées générales, règlement de copropriété, dernier relevé de charges, carnet d'entretien, métrage Carrez...
- ▶ Si concerné : Certificats d'entretien de la chaudière, de ramonage et de fosse septique

Vous devrez donc fournir à l'acheteur beaucoup de documents concernant votre logement et ce, dans un devoir d'information. Toujours dans cette optique vous devrez également le prévenir d'autres caractéristiques relatives à votre bien immobilier par exemple s'il existe des risques naturels tels que des inondations, des mouvements de terrain...

Une fois que vous avez fixé le prix de vente de votre logement, et que vous avez rassemblé tous les documents nécessaires, vous devrez faire savoir que vous vendez votre bien immobilier. Il existe différents moyens pour ce faire : une annonce ou un panneau immobilier. Immo-panneaux vous donne quelques conseils pour attirer et convaincre de potentiels acheteurs de venir visiter votre bien grâce à une annonce et un panneau à vendre.

### ● L'annonce immobilière

Il existe différents supports pour publier votre annonce tels que les journaux ou bien internet. Les annonces internet sont en général les plus consultées et elles présentent l'avantage, pour vous vendeur, de ne pas avoir de caractères limités. Vous pouvez donc décrire sans limite (ou presque) votre bien à vendre. Il faudra cependant veiller à ne pas rédiger une annonce trop longue et se contenter des points essentiels. Voici donc les différents éléments qu'il vous faudra insérer dans votre annonce immobilière pour donner une bonne visibilité à votre logement :

#### ■ LE FORMULAIRE

Avant d'entamer la rédaction de votre annonce immobilière, vous devrez remplir un formulaire afin de cibler votre bien. Cela peut paraître élémentaire mais si vous remplissez ce formulaire de façon incorrecte, la visibilité de votre bien en sera réduite. Ainsi, il vous faudra inscrire votre logement à vendre dans la bonne catégorie. Si vous l'inscrivez dans la catégorie « location », aucun acheteur potentiel ne pourra trouver votre bien.

De la même manière, cochez les critères qui définissent votre maison ou appartement. Ainsi, lorsque les acheteurs filtreront les biens à vendre en fonction de leurs critères de préférence, les chances que votre bien apparaisse seront multipliées. Par exemple, si vous avez une piscine et que vous oubliez de cocher la case « piscine », les acheteurs filtrant leur recherche en fonction des biens ayant une piscine ne trouveront pas le vôtre.

#### ■ LE TITRE

Le titre est l'un des premiers éléments que voit un acheteur lorsqu'il recherche un bien à acquérir. Il devra donc être clair, court et donner aux potentiels acheteurs l'envie de cliquer ensuite sur votre annonce. Pour cela, il serait judicieux d'indiquer la situation géographique de votre bien immobilier (ville, quartier), le type de bien (maison, villa, appartement...), le prix, et pourquoi pas le nombre de mètres carré et un adjectif qui met votre logement en valeur et le permet de se démarquer des autres (lumineux, spacieux...)

## ■ LE CONTENU

Il est temps de rédiger votre annonce. Pour cela, n'hésitez pas à le décrire au maximum afin que les acheteurs se fassent la meilleure idée possible de votre bien. Cela vous évitera des visites inutiles si le potentiel acquéreur se rend compte que votre bien ne correspond finalement pas à ce qu'il recherche : seuls les acheteurs réellement intéressés viendront alors visiter votre bien immobilier. Voici donc quelques éléments à noter dans votre annonce immobilière :

- ▶ **La localisation** : ville, quartier... Vous pouvez également indiquer les points forts du quartier (animé, calme...)
- ▶ **Le prix de vente** : voir nos conseils pour bien évaluer le prix de votre logement. Vous pouvez préciser si le prix est négociable
- ▶ **Le type de bien** : maison, studio...
- ▶ **Le profil des acheteurs** qui convient le mieux à votre logement (exemple : idéal jeune couple, famille nombreuse...)
- ▶ **La surface** de votre logement (selon le métrage Carrez si votre bien est en copropriété), ainsi que la surface « utile » (celle du balcon, du jardin...)
- ▶ **Le nombre et le type de pièces**
- ▶ **L'étage** auquel se trouve votre appartement, ou le nombre d'étages de votre logement
- ▶ **Les atouts liés au logement** : cave, parquet, ascenseur, parking, garage, orientation sud, bonne hauteur de plafond, balcon...
- ▶ **Les atouts liés à l'environnement** : proche commerce, proche transport, vue sur parc ou jardin...
- ▶ **Les éléments en plus** : moyen de chauffage, date de construction de la maison ou de l'immeuble...
- ▶ **Le Diagnostic de Performance Energétique** : Obligatoire dans les annonces depuis janvier 2011
- ▶ **Vos coordonnées** : Indispensables lorsque vous vendez sans agence afin que les potentiels acheteurs puissent vous contacter. Cela peut-être une adresse mail, un numéro de téléphone...

Il existe donc un certains nombres d'éléments que vous pouvez citer afin de mettre votre bien en valeur et le démarquer des autres.

## ■ LES PHOTOS

Insérer des photos dans votre annonce est primordiale. Elles vous permettront de vous démarquer des offres sans photos qui sont jusqu'à 10 fois moins consultée que les annonces avec photos. Ces dernières sont souvent le premier critère qu'un acheteur va prendre en compte avant d'étudier une annonce. Les annonces avec photos attireront donc un bon nombre d'acheteurs potentiels, mais attention toutefois à leur qualité. Si elles sont peu attrayantes, les acheteurs vont vite passer leur chemin. Voici donc quelques conseils pour prendre des photos de votre bien immobilier.

- ▶ Les pièces photographiées doivent permettre à l'acheteur de se projeter et d'imaginer leurs propres meubles dedans. Elles doivent donc être rangées et nettoyées mais aussi désencombrées de tout objet personnel.
- ▶ Essayez de prendre la photo par temps ensoleillé : la pièce sera mise en valeur par la luminosité. Dans le cas contraire, n'hésitez pas à allumer quelques lampes.
- ▶ Prenez la photo d'un coin de la pièce afin de lui donner de la profondeur
- ▶ Mettez en avant les atouts sur lesquels vous avez insisté dans le descriptif de votre logement. Vous avez précisé que vous aviez un balcon ? Photographiez-le ! Vous avez indiqué que la vue de la chambre donnait sur un parc ? Prouvez-le !

## ■ CONSEILS SUPPLEMENTAIRES

Vous avez maintenant toutes les clés en main pour rédiger une bonne annonce. Voici toutefois quelques conseils supplémentaires pour vous démarquer des autres:

- ▶ **Ne négligez pas la rédaction de l'annonce** : elle est la vitrine de votre bien immobilier. Elle vous permettra dans un premier temps d'attirer les acheteurs vers votre bien, et dans un second temps, de les filtrer. Si votre bien ne correspond pas à ce qu'ils recherchent, ils passeront leur chemin et cela vous évitera de perdre du temps avec des acheteurs qui ne sont pas réellement intéressés par votre bien.
- ▶ **L'annonce publiée ne signifie pas qu'elle est terminée**. Il est en effet conseillé d'actualiser votre annonce immobilière régulièrement. Cela représente deux avantages majeurs. D'une part, elle restera dans les publications récentes sur les sites qui trient les annonces immobilières des plus récemment publiées aux plus récentes. D'autre part, des mails sur votre logement seront envoyés régulièrement aux acheteurs inscrits pour recevoir des alertes mails.
- ▶ **Rédigez une annonce compréhensible par tous** grâce à un langage simple et un texte aéré qui n'est pas intégralement écrit en majuscule et qui ne comprend pas d'abréviation du type SDB pour une salle de bain.
- ▶ **Ne mentez pas sur votre bien**. Un acheteur intéressé par votre annonce et votre logement viendra de toute manière le visiter et se rendra vite compte que les critères mentionnés n'existent pas !

► **Prenez les coordonnées des potentiels acheteurs** lorsque ceux-ci vous ont contacté. Cela peut s'avérer utile si vous devez changer l'horaire de visite etc.

## ● Le panneau immobilier

La pose d'un panneau immobilier donnera de la visibilité à votre bien à vendre. Et qui dit visibilité dit de ne pas trop charger. Ne renseignez que les informations essentielles sur votre panneau à vendre. Un numéro de téléphone, le type de bien, la surface, le moyen (direct propriétaire, sans agence), et c'est tout ! Retrouvez toutes les offres de panneau que nous proposons sur notre site Immo-panneaux.

4

## Réussir les visites

La visite constitue une étape intermédiaire dans le processus de vente de votre logement. Elle confirmera le coup de cœur des potentiels acheteurs ou au contraire les amènera à continuer leurs recherches. Il vous faudra donc réussir les visites afin de concrétiser la vente. Voici quelques règles à suivre pour que les visites se déroulent au mieux.

### ■ AVANT LA VISITE

Préparez votre bien. Gardez dans l'esprit que ce ne sont pas vos amis qui viennent chez vous mais que ce sont des acheteurs potentiels. Il faudra donc les séduire (au travers de votre bien immobilier bien sûr !) et pour cela une bonne préparation est importante.

► **Préparez votre bien** de façon à ce que l'acheteur se sente déjà chez lui. Pour cela, trois règles essentielles : rangez, nettoyez et désencombrez ! Pour le dernier point, vous pouvez faire appel à un home stager qui saura aménager votre bien de manière optimale en achetant de nouveaux meubles et accessoires, en repeignant certains murs etc. Ne vous dites pas que ce sera de l'argent perdu mais de l'argent investi. Vous provoquerez plus facilement un coup de cœur avec un logement neutre qu'avec un logement totalement personnalisé et dans lequel l'acheteur aura du mal à se projeter. De plus, en rangeant et désencombrant votre bien, ce dernier paraîtra plus grand et vous rassurerez les visiteurs en leur montrant que vous prenez et avez pris soin du lieu.

► **N'oubliez pas d'aménager l'extérieur** afin de le mettre en valeur. Un jardin ou un balcon est un atout à votre bien immobilier, alors mettez-le en avant : tondez la pelouse, installez quelques chaises et tables etc.

► **Préparez-vous aux questions des acheteurs.** Anticipez les questions que pourront-vous poser les visiteurs afin de ne pas être désemparé devant eux et pouvoir leur répondre sans avoir à réfléchir

plusieurs minutes à la réponse appropriée. Les questions les plus usuelles concernent la surface, l'environnement extérieur (écoles, commerces, transports...), isolation sonore et thermique...

► **Préparez le sens de visite** afin qu'elle paraisse plus fluide. Vous pouvez commencer par les pièces principales (cuisine, séjour...) et finir par les chambres, salle de bain... Une autre stratégie est de terminer la visite par une pièce maîtresse que vous avez récemment refaite par exemple : une cuisine équipée, une suite parentale, un jardin aménagé... Cela marquera les esprits des visiteurs.

► **Aérez et donnez de la luminosité** à votre logement en ouvrant les fenêtres avant la visite (vous éliminerez ainsi certaines odeurs désagréables de tabac par exemple), ouvrez les rideaux et allumez quelques lampes afin de rendre votre bien lumineux.

► **Soyez à l'heure** et le premier sur les lieux, cela évitera de donner une mauvaise impression aux potentiels acheteurs avant même le début de la visite.

### ■ PENDANT LA VISITE

► **Ne mentez pas à vos visiteurs** en essayant de leur cacher certains défauts. Les potentiels acheteurs ont confiance en vous et s'ils sentent que vous leur dissimulez des choses, ils vont se méfier et passer leur chemin.

► **N'étouffez pas l'acheteur potentiel** en le harcelant avec tous les atouts de votre logement. Laissez-le plutôt découvrir les lieux par lui-même, et s'il a des questions, il saura vous solliciter. Soyez donc à l'écoute de vos visiteurs et prêt à répondre à leurs questions, comme vu précédemment.

► **L'acheteur potentiel fera probablement des commentaires** durant la visite. Si certains peuvent être valorisants, d'autres seront plus critiques. Ne vous focalisez pas sur ces points négatifs. Après tout, votre logement ne peut pas être parfait. Acceptez ces critiques et soulignez en contrepartie les points positifs de votre bien immobilier.

► **Politesse et bonne humeur** sont des éléments de plus qui mettront en confiance l'acheteur potentiel et l'amèneront à passer une visite dans de bonnes conditions. Il sera alors peut-être plus ouvert et plus enclin à faire une offre d'achat.

► **S'il pleut, terminez la visite par l'extérieur.** Cela évitera à l'intérieur d'être rapidement salit par des traces de pas et si vous avez plusieurs visites dans la journée, cela vous évitera de nettoyer votre bien à vendre après chaque visite.

### ■ APRES LA VISITE

► **Donnez un dossier à vos visiteurs** contenant la description de votre logement, quelques photos, un rappel des atouts de votre bien, les différentes charges, le quartier... Les visiteurs auront plus de facilité à se remémorer votre bien et reviendront vers vous rapidement si votre logement leur a plu.



- ▶ **Proposez aux visiteurs de revisiter le bien seuls.** Vous les avez accompagné une première fois dans toutes les pièces, laissez-les alors refaire un tour du propriétaire seuls. Peut-être imagineront-ils une façon d'aménager les lieux avec leur propre meuble et réfléchiront-ils alors à une offre.
- ▶ **Si le visiteur semble hésitant,** n'hésitez pas à lui proposer une nouvelle visite de votre bien afin qu'il se rende compte des atouts de votre logement qu'il n'avait pas vu la première fois.
- ▶ **Si le visiteur exprime clairement son désintérêt,** essayez de savoir pourquoi. Vous pourrez ainsi adapter vos prochaines visites en fonction des points faibles que votre visiteur aura soulevé.

#### ■ CONSEILS SUPPLEMENTAIRES

- ▶ **Attention aux acheteurs suspects** qui ne viennent pas dans l'espoir d'acquérir votre bien. Ainsi, évitez de laisser des objets de valeur à vue. Lorsque vous laissez les acheteurs visiter seuls, veillez à ne pas trop vous éloigner, sans toutefois les surveiller. Les vrais acheteurs trouveront ce comportement étrange. N'accueillez pas non plus de visiteurs trop tard et ne leur donnez pas le code d'entrée s'il y en a un. Préférez les accueillir directement à la porte d'entrée.
- ▶ **Vous êtes pressé de vendre ? Ne le mentionnez pas.** Lors des négociations, vous serez en position de faiblesse car les acheteurs, sachant que vous voulez vendre le plus vite possible, vous feront une offre à bas prix en pensant que vous accepterez étant donné l'urgence de votre situation. Toutefois, ne vous décrédibilisez pas non plus en disant que vous n'êtes pas pressé de vendre. Trouvez le juste milieu en mentionnant simplement aux acheteurs potentiels que d'autres particuliers sont intéressés par le bien que vous vendez. Vous pouvez également leur proposer une seconde visite et leur préciser que vous êtes libre s'ils ont besoin de quelques informations supplémentaires.

## Recevoir une offre d'achat

Une fois que votre panneau immobilier a attiré des potentiels acheteurs, que ceux-ci ont visité votre bien et que leur coup de cœur pour votre logement s'est confirmé, ils peuvent vous faire parvenir une offre d'achat. En quoi cela consiste ? Quels sont les options pour vous, vendeurs ? Immo-panneaux vous en dit plus !

### ■ DEFINITION

Avec une offre d'achat, l'acheteur s'engage à acquérir le bien pour le prix qu'il aura indiqué. L'offre peut-être aussi bien écrite qu'orale. Si elle est écrite, elle a plus d'impact sur le plan juridique. En faisant une offre d'achat, l'acheteur potentiel indique sa volonté d'acquérir votre bien au prix indiqué dans l'annonce ou alors à un prix inférieur. La validité de l'offre d'achat est assez courte (entre une et deux semaines). Au-delà de ce délai, l'offre devient caduque. Il conviendra donc au vendeur de répondre rapidement s'il est intéressé par l'offre.

### ■ OPTIONS POUR LE VENDEUR

Face à une offre d'achat, en tant que vendeur, vous avez plusieurs solutions :

- ▶ **L'acheteur vous fait une offre au prix que vous aviez fixé** : vous serez tenu d'accepter l'offre à moins que vous ne répondiez pas dans les délais impartis.
- ▶ **L'acheteur vous fait une offre à un prix inférieur** : vous pouvez alors soit refuser l'offre, soit faire une contre-proposition. Dans ces deux cas, l'offre d'achat devient caduque et l'acheteur est alors libéré de toute obligation. Il ne sera pas obligé d'accepter votre contre-proposition.
- ▶ **L'acheteur vous fait une offre à un prix qui vous convient** : vous pouvez accepter l'offre. L'acceptation doit être expresse, c'est-à-dire écrite.

### ■ ENGAGEMENTS

Une fois l'offre acceptée par le vendeur, la vente est formée et l'on considère qu'il y a accord sur « la chose et sur le prix ». A ce stade, vous ne pourrez plus vous rétracter, sous peine de devoir indemniser l'acheteur.



Si l'acheteur se rétracte alors que l'offre est formée et qu'il ne fait valoir ni une condition suspensive prévue dans l'offre, ni son droit de rétractation (7jours), il devra en principe vous verser des dommages et intérêts. Cependant, très peu de vendeur réclame une indemnisation car la procédure est longue et coûteuse. Assurez-vous donc que l'acheteur est réellement motivé à acheter votre bien immobilier avant d'accepter l'offre d'achat.

## ■ INFORMATION IMPORTANTE

L'acheteur formulant une offre d'achat n'a pas le droit de verser une quelconque somme d'argent au vendeur dans le but de bloquer la vente, sous peine de nullité de l'acte.

6

## Signer un avant-contrat

L'offre d'achat est acceptée. Vous devez alors signer un avant-contrat avant de finaliser la vente avec l'acte de vente. Deux sortes d'avant-contrats existent : la promesse unilatérale de vente et le compromis de vente (également appelé promesse synallagmatique de vente). Ces deux contrats sont à prendre au sérieux car ils doivent prévoir ce qu'il se passera dans le futur et ils soumettent les deux parties à certaines obligations. D'autres points communs existent entre les deux : ils doivent être précis car l'acte de vente reprendra les termes de ces contrats, une somme est versée au vendeur par l'acheteur, plusieurs conditions suspensives peuvent intervenir et le délai de rétractation est identique (7jours). La différence majeure concerne, comme nous le verrons plus tard, l'engagement de l'acquéreur.

Le notaire peut faire le choix d'un ou l'autre contrat car choisir entre les deux est souvent difficile pour les particuliers. Immo-panneaux vous décrit les deux contrats afin d'y voir plus clair.

### ● Promesse de vente (ou promesse unilatérale de vente)

#### ■ DEFINITION

- ▶ **Le vendeur s'engage** à ne pas proposer son bien à un autre acheteur (on appelle cela une option), ni à renoncer à la vente durant un certain délai (généralement entre 2 et 3 mois)
- ▶ **L'acheteur potentiel n'est pas obligé d'acquérir le bien** à la fin de la validité de la promesse. Le contrat lui permet alors d'avoir un délai de réflexion avant d'acheter, sans risquer que le bien soit vendu à quelqu'un d'autre.
- ▶ **En contrepartie l'acheteur verse une indemnité au vendeur**, en général à hauteur de 10% du prix de vente. Le vendeur gardera cette somme si l'acheteur décide finalement de se rétracter. En revanche, si à la fin du délai l'acheteur souhaite acquérir le bien, cette somme s'imputera sur le total à verser pour l'acquisition du bien immobilier. Avec ce contrat, le vendeur est obligé d'accepter la vente si l'acheteur décide d'acquérir.

#### ■ ENREGISTREMENT DE LA PROMESSE

- ▶ **La promesse de vente doit être enregistrée auprès de la recette des impôts** dix jours après la signature si vous avez signé sous seing privé (sans la présence d'un notaire) ou bien un mois après la signature s'il s'agit d'un acte authentique (devant un notaire). Dans le cas contraire, la promesse sera considérée comme nulle.

► **L'enregistrement est à régler par l'acquéreur** pour un montant de 125 euros.

#### ■ LEVÉE D'OPTION

L'acheteur lève l'option lorsqu'il décide d'acquérir. La vente est alors définitive et aucune des deux parties ne peut alors revenir en arrière sous peine de se voir demander des indemnités.

## ● Compromis de vente (ou promesse synallagmatique de vente)

#### ■ DEFINITION

► **Le vendeur et l'acheteur s'engagent** : le premier s'engage à vendre son bien, le second à acheter le bien pour un prix fixé. Il s'agit donc d'ores et déjà, contrairement à la promesse unilatérale, d'une vente.

► **L'acquéreur devra verser un dépôt de garantie** au vendeur d'environ 10% du prix de vente. Cette somme s'imputera ensuite au montant total pour l'acquisition du bien.

#### ■ ENREGISTREMENT DU COMPROMIS

Contrairement à la promesse de vente, il n'est pas nécessaire d'enregistrer le compromis auprès des services fiscaux.

#### ■ ANNULATION DU COMPROMIS DE VENTE

► **S'il l'une des parties se rétracte après la signature**, l'autre partie sera en droit de la contraindre à assumer ses obligations et pourra en plus réclamer des dommages et intérêts. Ainsi, si votre acheteur décide de ne plus acquérir le bien, vous pourrez, par la voie légale, l'obliger à acheter votre bien, ce qui n'était pas le cas dans la promesse de vente.

► **L'acheteur peut renoncer à l'acquisition** seulement si l'une des conditions suspensives ne se réalise pas.

## ● Conditions suspensives

Vous pouvez inclure des conditions suspensives dans les deux contrats. Elles permettent de suspendre la vente si elles surviennent après la signature du compromis ou de la promesse de vente. Elles concernent des événements futurs qui ne dépendent pas de la volonté des parties (par exemple l'obtention d'un prêt). Ainsi, si l'acheteur n'a pas obtenu son prêt, la vente est annulée et le dépôt de garantie ou l'indemnité lui est restituée.



Si l'une des conditions suspensives concerne l'obtention d'un prêt et que parallèlement l'acheteur veut se rétracter, il n'a pas le droit d'utiliser cette clause pour annuler la vente.

Ainsi, il n'a pas le droit de renoncer à demander un prêt dans le but que la condition suspensive ne se réalise pas et que le contrat devienne alors légalement nul. S'il se risque à ce genre de pratique, il devra payer le prix de vente.

## • Informations importantes

### ■ DELAI DE RETRACTATION

- ▶ **L'acquéreur a le droit de se rétracter** jusqu'à 7 jours à compter du lendemain de la remise en main propre ou de la présentation de la lettre recommandée avec avis de réception contenant l'avant contrat.
- ▶ **Le vendeur**, de son côté n'a droit à aucun délai de rétractation.
- ▶ **L'indemnité ou le dépôt de garantie** ne pourra pas être versé avant la fin du délai de rétractation.

### ■ LONGS CONTRATS

Pour les promesses d'une période supérieur à 18 mois, l'acte devra être établi devant un notaire.

### ■ A INCLURE DANS LE CONTRAT

En tant que vendeur, vous devrez annexer au contrat différents diagnostics (voir documents nécessaires avant la mise en vente)

Les avant-contrats sont donc très importants et bien que non obligatoires, ils sont fortement conseillés. Leur rédaction doit être étudiée car elle sera reprise par la suite dans l'acte de vente.

**Note importante** : Nous vous proposons des **modèles d'avant-contrats** afin que vous ayez une base pour les rédiger. Toutefois, même si les contrats peuvent être établis directement entre les deux parties, **Immo-panneaux.com vous conseille de faire appel à un notaire** car l'engagement qui en découle est important et chaque cas est différent (les conditions suspensives pas exemple différent selon les personnes).

Il est maintenant temps d'officialiser la vente et de signer l'acte de vente. Voici en quelques points en quoi ce contrat consiste.

#### ■ **DEFINITION**

Environ trois mois après l'avant-contrat, il vous faudra signer l'acte de vente devant le notaire. Cela marquera officiellement le transfert de propriété du vendeur à l'acheteur. Le délai de trois mois n'est pas obligatoire. Il peut être raccourci ou allongé mais il faut savoir qu'il permet à l'acquéreur d'obtenir son prêt et au notaire de préparer la vente.

#### ■ **SIGNATURE**

- ▶ L'acte de vente sera bien sûr signé par l'acheteur et le vendeur, mais surtout par le notaire. En effet, il est obligatoire d'établir ce contrat définitif devant cette personne légalement compétente.
- ▶ La signature de l'acte de vente marque le transfert de propriété et la remise des clés, bien que cette dernière puisse être prévue antérieurement ou ultérieurement par les parties.
- ▶ Le plus souvent, la signature de l'acte de vente se fait avec le notaire du vendeur. Le notaire de l'acheteur peut toutefois être présent. Les deux notaires se partagent alors les honoraires, cela ne vous coûtera donc pas plus cher.
- ▶ La date de signature de l'acte sera prévue par les parties, dans le respect de la date butoir normalement fixée dans l'avant-contrat. La date butoir peut-être repoussée si le notaire n'a pas encore réuni tous les documents nécessaires à la vente ou si l'une des parties ne peut ou ne veut pas signer l'acte à la date prévue. Elle devra alors demander une prorogation des délais par courrier. Attention toutefois à ne pas faire perdurer cette situation car le notaire pourra dresser un procès-verbal de carence ou de défaut de signature, permettant ainsi à l'autre partie de faire valoir ses droits.
- ▶ La signature peut se faire traditionnellement sur papier ou bien, depuis 2006, sur tablette électronique.
- ▶ Il est possible pour l'une des parties d'avoir recours à la procuration si elle ne peut être présente lors de la signature de l'acte. Cette situation se retrouve principalement si vous achetez à plusieurs par exemple.
- ▶ Le notaire garde l'original de l'acte de vente, appelé « la minute ». Il donnera ensuite en main propre ou par lettre recommandée une copie de l'acte à l'acheteur.

## ■ FRAIS ET PAIEMENT

Différents frais seront à payer lors de la signature :

- L'acquéreur devra payer au vendeur l'intégralité du prix de vente indiqué dans le contrat. S'il a déjà versé une indemnité lors d'un avant-contrat, il ne lui restera alors qu'à payer le solde (le prix de vente – l'indemnisation).
- Il devra également régler les frais de notaire qui comprennent les différentes taxes et droits de mutation, les frais liés à l'emprunt, les honoraires du notaire et les frais administratifs.

## ■ AVANT ET APRES LA SIGNATURE

► **Avant la signature** : Le notaire vérifiera la validité du contrat et des documents annexes. Il contrôlera l'identité, la capacité et le pouvoir des parties. Il vérifiera également un certains nombres de caractéristiques concernant le bien : sa situation hypothécaire, les règles d'urbanisme applicable au bien, sa situation cadastrale, les droits de préemption éventuels et l'origine de propriété afin de savoir si le vendeur est réellement le propriétaire du bien.

► **Après la signature** : L'acheteur reçoit son titre de propriété (qu'il ne devra pas perdre !) et le notaire assurera la publicité foncière rendant ainsi la vente opposable aux tiers. Pour cela, il publiera la vente à la Conservation des hypothèques.

## ■ CONTENU

L'acte de vente reprendra un bon nombre d'éléments de l'avant-contrat et mentionnera ainsi :

- L'état civil du vendeur et de l'acquéreur
- L'origine et l'adresse du bien
- Le descriptif du bien
- Le montant des honoraires
- Le prix de vente et modalités de paiement (avec ou sans l'aide d'un prêt)
- Les hypothèques, charges et servitudes
- La superficie si elle est au moins égale à 8m<sup>2</sup> et s'il s'agit d'un logement situé dans une copropriété
- Le dossier de diagnostics techniques sera annexé à l'acte de vente

## ■ DELAI DE REFLEXION

Si l'acte de vente n'a pas été précédé d'un avant-contrat, les délais de réflexion sont les mêmes, à savoir 7 jours pour l'acheteur. Ce délai débute à partir du lendemain de la lettre recommandée contenant l'acte de vente ou de sa remise en main propre.

## ■ EN CAS DE DECES

- ▶ **Si le vendeur décède avant la signature de l'acte de vente**, ses héritiers devront en principe respecter ses engagements : ils devront vendre le bien immobilier.
- ▶ **Si l'acheteur décède avant la signature de l'acte de vente**, l'obligation pour ses héritiers est la même que pour ceux du vendeur. Ils devront normalement acheter le bien immobilier même s'ils ne peuvent financièrement assumer l'acquisition du logement.