



Acheter et vendre selon les règles de l'art

La plupart d'entre nous achètent une maison au moins une fois ou deux dans leur vie. Comment se déroule le processus d'achat, de l'offre de prix à l'acte notarié ?

Faire une offre

Dans de nombreux cas, la première étape consiste à faire une offre. Le candidat acheteur indique au vendeur le montant qu'il est prêt à déboursier pour le bien. L'offre peut être verbale, mais dans ce cas, il peut s'avérer difficile de prouver quoi que ce soit par la suite. Il est donc conseillé de rédiger une offre par écrit : Il peut s'agir d'un document manuscrit ou imprimé, l'offre peut être remise via l'agent immobilier, « sous enveloppe fermée », par e-mail ou SMS, tout est possible. Cette étape n'est pas à prendre à la légère, et elle ne peut en aucun cas être utilisée pour « tester » le vendeur, car s'il accepte l'offre, vous serez automatiquement liés par un compromis de vente et ce sera comme si vous aviez acheté le bien. Si vous souhaitez renoncer au bien, vous devrez payer un dédommagement. La plupart du temps, il ne dépasse pas 10% du prix offert, mais malgré tout, le montant peut rapidement se chiffrer à plusieurs dizaines de milliers d'euros. Vu que l'acceptation d'une offre équivaut à une transaction, il est conseillé de mentionner clairement dans l'offre écrite de quel bien il s'agit, en indiquant si possible ses données cadastrales, en précisant si vous achetez avec ou sans le terrain contigu, avec ou sans une place de parking dans le garage souterrain, etc. Il convient également de préciser quelles sont les conditions applicables, comme par exemple que l'achat est lié à l'obtention d'un prêt hypothécaire, que le bien ne peut être loué, et le notaire choisi pour rédiger l'acte officiel. S'il s'agit d'une vente qui se fait sous le régime de la TVA, vous devrez mentionner explicitement si le prix offert comprend ou non la taxe. Mentionnez également une date limite sur l'offre, par exemple qu'elle n'est valable que pendant une ou deux semaines. Cependant, ne présumez pas que la vente est conclue si vous offrez le prix demandé. Ce montant n'a aucune valeur juridique. Il arrive que le vendeur décide de ne pas accepter l'offre. Il pourra ensuite vendre son bien à un autre acheteur, y compris à un prix inférieur, sans devoir se justifier.

Option croisée

Il est également possible de combiner promesse d'achat et promesse de vente. Il convient cependant d'être prudent, car dans ce cas, le vendeur se trouve dans une position plus avantageuse que l'acheteur puisqu'il peut obliger le candidat à acheter. Ce type de construction peut s'avérer utile dans certains cas, mais il est conseillé de bien se renseigner au préalable.



Compromis de vente sous seing privé

Après avoir remis une offre bien documentée, il n'est en principe plus nécessaire de signer un compromis de vente sous seing privé. Dans beaucoup d'autres cas cependant, la vente est conclue par ce document. On appelle ce document « compromis ». Dès que le vendeur s'est engagé à céder un bien à un acheteur qui accepte le prix demandé, la vente est conclue et définitive. Seule exception : s'il apparaît que la vente n'est pas valable, pour quelque raison que ce soit, aucune des parties ne pourra revenir sur sa décision. En règle générale, les candidats acheteurs auront déjà contacté une banque pour obtenir une estimation de montant qu'ils peuvent emprunter pour l'achat d'un bien immobilier. L'emprunt ne sera conclu qu'après le choix du bien. Il est courant de reprendre dans le compromis de vente que cette dernière est conditionnée à l'obtention d'un crédit hypothécaire, et de fixer un délai. Si vous voulez être certain d'utiliser les formulations correctes, vous pouvez soumettre le document à votre notaire. Ce service est gratuit. Il est probable que le vendeur demandera un acompte – généralement 10% du montant de la transaction – au moment de la signature du document provisoire. Cette pratique, si elle est courante, n'est cependant pas obligatoire.

Acte notarié

A partir du moment où le compromis est signé, les deux parties essayeront la plupart du temps de signer l'acte notarié dans le délai fiscal de quatre mois, même si ce n'est pas obligatoire. Informez immédiatement votre notaire. Il examinera une série de conditions afin que le processus se déroule sans problème. Le vendeur est-il l'unique propriétaire du bien et est-il en ordre sur le plan fiscal ? L'acheteur dispose-t-il des moyens suffisants ? Le bien est-il grevé d'un droit d'usufruit ? Est-il classé ? Existe-t-il un droit de préemption ? L'acheteur peut-il bénéficier d'une réduction des droits d'enregistrement ? Dans la majorité des cas, il n'y a aucun problème, et le vendeur et l'acheteur pourront signer l'acte dans les quatre mois suivants la signature du compromis. Ils peuvent tous deux demander la présence d'un notaire, sans que cela n'implique un surcoût : Dans ce cas, les deux notaires se partagent les honoraires. Si malgré tout un problème survient, la partie en faute peut être tenue, dans certains cas, d'indemniser l'autre partie. Par exemple si l'acheteur n'a pas fourni les efforts nécessaires attendus « d'une personne normalement consciencieuse » pour trouver un crédit hypothécaire ou si un tribunal annule la vente parce que le vendeur n'était pas habilité à réaliser la vente.