



GRATADE

REPÈRE 19

**POUR LES VENDEURS
ET INVESTISSEURS**

Votre bien immobilier **prend de la valeur**



**Acheter ou
vendre un bien
immobilier**

Avec une progression de 14,3% en France entre 2004 et 2005 (soit la plus forte hausse enregistrée depuis 1998), **l'immobilier reste le meilleur placement de « père de famille »**. À Paris, le prix des appartements a plus que doublé en huit ans, affichant **une augmentation de 131%***. Cependant, pour obtenir les meilleures conditions, que cela soit pour réaliser un investissement ou pour se

loger, pour acheter ou vendre, il est très utile de se faire conseiller par un professionnel de l'immobilier. D'autant que les démarches à accomplir sont nombreuses, longues, souvent complexes.

Petit tour d'horizon pour éviter les mauvaises surprises et profiter des opportunités de ce marché.

ACHAT

Qu'il s'agisse d'un logement, d'un investissement locatif, d'un local commercial ou professionnel, d'un terrain ou d'un parking, le premier élément à considérer est le « budget » (capital disponible, auquel s'ajoutent produits de cessions

préalables et capacité d'endettement). Puis, en regard du budget préalablement établi, commence l'évaluation des biens visités, selon les critères suivants, et dans cet ordre :

Tableau des critères de valorisation

	VALORISATION	DÉVALORISATION
1.EMPLACEMENT	Quartier recherché, bonne desserte, présence de commerces, d'écoles, d'espaces verts...	Zone isolée, mal desservie, avec nuisances (sonores, activité polluante...) et servitudes urbaines
2.IMMEUBLE ou COPROPRIÉTÉ	Disposant d'ascenseur, de places de parking, de gardiennage, de sécurité (codes d'entrée, grillages et haies plantées...)	Existence de servitudes de voisinage, de passage, de vue, d'écoulement des eaux...) ou d'autres contraintes (panneaux publicitaires...)
	Bon degré d'entente entre copropriétaires (pour le vote de travaux, par exemple) Règlement de copropriété contraignant**	Copropriété figée, endettée...
3.LE BIEN	Etat neuf ou récemment rénové	Nécessitant des travaux
	Matériaux nobles (pierre de taille...)	Construction des années 50 à 70
	Belle exposition et éclairage naturel	Orientation nord, petites ouvertures
	Étages supérieurs	Rez-de chaussée, 1er étage, étages élevés sans ascenseur
	Chauffage collectif et bonne isolation	Chauffage électrique, par le sol
	Hauteur sous plafond, cheminées	
	Salle de bains et WC séparés, éclairage naturel	
	Disposition des pièces et belle superficie du séjour (35m ² minimum) Balcon, terrasse, jardin (privatif ou non)	Pièces étriquées, mal enchaînées (accès à la chambre par le séjour, par exemple)

**** par exemple**, interdisant l'exploitation commerciale du bâtiment, ce qui évite les désagréments des activités de déchargement de marchandises, les poubelles, éventuellement les odeurs en cas de commerce de bouche...

* Source INSEE PREMIERE n°1082 – juin 2006 – Prix des logements anciens – Martine Beauvois, division Logement

VENTE

Le prix de transaction d'un bien immobilier dépend avant tout de la demande pour ce type de bien. Cette demande s'exprime généralement par une superficie dans un quartier donné, superficie dont la mesure doit être effectuée au regard des dispositions de la loi Carrez. Par ailleurs, le propriétaire doit faire effectuer des diagnostics techniques.

La loi Carrez impose de mentionner la superficie des parties privatives du/des lots dans les promesses de vente ou d'achat et dans les actes de vente.

En effet, si la superficie réelle est inférieure de plus de 5 % à celle indiquée dans l'acte, une action en réduction de prix « proportionnelle à la moindre mesure » peut être exercée par l'acquéreur dans un délai d'un an à compter de la signature de l'acte notarié. Si la superficie est supérieure, le vendeur ne peut, en revanche, prétendre à aucun supplément de prix.

Les « diagnostics techniques » constituent un dossier à annexer au contrat de vente (voir REPÈRE 18 « LES DIAGNOSTICS OBLIGATOIRES »).

En l'absence du ou des diagnostics requis (amiante, plomb, termites, gaz naturel, risques technologiques et/ou naturels, et performance énergétique), l'acquéreur peut poursuivre la résolution du contrat ou faire valoir l'existence d'un vice caché en justice et exiger une baisse de prix. Celle-ci sera fixée par le juge.

Les mandats

Ils sont établis entre un mandant (le client) et un mandataire (le professionnel de l'immobilier) qui agit pour le compte du mandant. **La rémunération du mandataire est proportionnelle au prix du bien recherché ou mis en vente, et repose sur un pourcentage compris entre 5 et 15%, en fonction des attributs du bien.** La rémunération du mandataire ne devient exigible qu'à la signature de l'acte devant notaire.

Mandat de recherche

Le cabinet acquiert, pendant la durée fixée par le contrat (habituellement 3 mois), la charge de la recherche du bien, en fonction de critères précis et définis selon la nature du bien (appartement, maison individuelle, local commercial...), sa localisation, sa désignation et son prix maximum souhaité, rémunération du mandataire comprise ou non.

Pendant la durée du mandat, et en général pendant les 12 mois suivant son expiration, le mandant s'interdit de traiter l'achat directement avec les vendeurs des biens qui lui ont été présentés. Le mandant reste bien entendu libre de faire des recherches à son compte sur d'autres biens.

Mandat de vente

Le négociateur acquiert la charge de la vente du bien, pour « une période irrévocable » de quelques mois (en général 3), qui sera prorogée sauf dénonciation, moyennant un préavis de 15 jours.

Le mandat peut être exclusif ou simple. Dans ce dernier cas, d'autres mandataires ont la possibilité de proposer le bien à la vente. Et le mandant garde toute liberté de procéder lui-même à la recherche d'un acquéreur. Cependant, le mandant ne peut traiter directement avec un acquéreur ayant été présenté par le mandataire ou ayant visité les locaux avec lui pendant toute la durée du mandat et pendant les 12 mois suivant son expiration.

Le mandat doit désigner le bien (adresse, étage, n° de lot en copropriété) et indiquer précisément la superficie du lot.

Le prix de vente stipulé est valable « sauf accord ultérieur des parties », ce qui permet une marge de négociation. Le mandant s'engage à signer au prix, charges et conditions convenues dans le mandat toute promesse ou compromis de vente avec tout acquéreur présenté par le mandataire.

Compromis ou promesse de vente ?

Les ventes immobilières sont précédées d'avant-contracts tels que la promesse unilatérale de vente ou le compromis de vente.

La promesse de vente

C'est un contrat par lequel un vendeur s'engage à vendre un bien à un prix déterminé. Le bénéficiaire de la promesse dispose d'un délai d'option pour accepter ou non d'acheter le bien. En contrepartie, le candidat acquéreur doit verser une indemnité d'immobilisation (comprise entre 5 et 10% de la valeur du bien).

Si l'acquéreur accepte la vente, on dit qu'il lève l'option. La vente doit en principe avoir lieu. Cependant, si le vendeur change d'avis, le juge se refuse à forcer la vente. Le vendeur devra juste verser des dommages et intérêts à l'acquéreur. Si l'éventuel acheteur refuse ou laisse passer le délai d'option, la promesse est caduque, l'acquéreur perd l'indemnité d'immobilisation.

La promesse doit impérativement être enregistrée auprès de la recette fiscale (Hôtel des Impôts), dans les dix jours de son acceptation par l'acheteur.

Le compromis de vente

Également appelé promesse synallagmatique de vente, le compromis engage les deux parties, l'une à vendre, l'autre à acheter. Pour qu'il soit valable, elles doivent s'entendre sur tous les éléments essentiels de la vente, dont le prix.

Le compromis de vente est équivalent à une vente. Les contractants ne peuvent plus se rétracter et si l'un d'entre eux ne se présente pas chez le notaire, l'autre pourra forcer la vente.

→ CONDITIONS SUSPENSIVES

Promesse et compromis peuvent disposer de **conditions suspensives**. Ces clauses prévoient la nullité du contrat si certains événements surviennent avant la vente définitive : refus de prêt de la part de la banque de l'acquéreur, exercice du droit de préemption par la commune, découverte d'une servitude d'urbanisme grave, par exemple.

→ LE DROIT DE SE RÉTRACTER

Promesse et compromis de vente peuvent être rédigés soit conjointement par l'acheteur et le vendeur, soit par un notaire. La signature de cet avant-contrat fait courir un délai de rétractation de 7 jours permettant à l'acquéreur de revenir sur son engagement.

L'acte définitif établi par le notaire

Le contrat de vente d'un immeuble est obligatoirement établi par un notaire, car il doit respecter certaines formes légales. **Les renseignements et documents nécessaires à l'acte de vente sont :**

- Actes d'état civil,
- État hypothécaire,
- Extrait cadastral,
- Dossier d'urbanisme,
- Dossiers de diagnostic techniques (voir REPÈRE 18 « Les diagnostics obligatoires »),
- Questionnaire du Syndic.

Le délai inhérent à leur obtention laisse le temps à l'acquéreur de réunir les fonds nécessaires à son acquisition (prêt, résultat de la vente du logement précédent...) et offre un délai au vendeur pour libérer les lieux.

Rôle du Syndic

Lors de la signature d'un acte de vente, lorsque le bien immobilier est situé dans une copropriété, le Syndic peut être sollicité pour :

- Délivrer une copie du carnet d'entretien.
- Éventuellement, fournir les 3 derniers procès verbaux de l'AG et du Règlement de copropriété (au cas où le cédant ne les aurait pas conservés).

■ Envoyer le « certificat d'apurement des comptes »*** au notaire, ou, à défaut, un état daté indiquant les sommes dues ou avancées par le copropriétaire, afin que celles-ci soient prises en compte dans le règlement final de la transaction.

Tous ces éléments, nécessitant un temps de travail important, sont facturés au demandeur.

Attention > Les accord conclus entre les parties dans l'acte de vente ne sont pas opposables au Syndic. Par exemple, si les charges d'un trimestre ont été proratisées entre le vendeur et l'acquéreur, le vendeur est tenu d'en régler la totalité au Syndic et de s'en faire rembourser, au prorata convenu, par l'acquéreur. Le Syndic ne peut se charger de réclamer au futur propriétaire les sommes dues par l'ancien propriétaire.

Votre Syndic est un professionnel qui connaît bien les prix du marché, les coûts de travaux, les baux, les obligations des acteurs, la fiscalité et les réglementations concernant les opérations immobilières. **Par son expérience et son réseau, il est un conseil inestimable si vous souhaitez mettre en vente votre bien.**

*** Article 20 de la loi du 10 juillet 1965 en vigueur, fixant le statut de la copropriété des immeubles bâtis



GRATADE

SYNDIC DE COPROPRIÉTÉS

Yves Gratade au 01 41 43 83 73

ou par email : yvesgratade@gratade.com

ESTIMATION DE BIENS IMMOBILIERS

Marie Laplanche-Raynaud au 01 41 43 83 52

ou par email : marielaplanche@gratade.com

TRANSACTION

Nicole Gratade au 01 41 43 83 80

ou par email : nicolegratade@gratade.com

GESTION LOCATIVE

Nicole Gratade au 01 41 43 83 80

ou par email : nicolegratade@gratade.com

www.gratade.com