

Conseils aux vendeurs : Faciliter la vente de votre bien immobilier

Dans un contexte de crise, les opportunités de vendre un bien immobilier semblent plus complexes. Les acquéreurs se font plus rares et difficiles.

Grâce à nos activités d'agence immobilière, de gestion de patrimoine et services annexes, notre cabinet est régulièrement mandaté par tout type d'acquéreurs (résidence principale/secondaire) ou investisseurs afin de satisfaire leurs demandes immobilières sur l'ensemble du secteur Varois... Pourquoi pas votre bien immobilier ?

Lors de votre démarche de vente, vous devrez faire face à de nombreuses obligations contraignantes qui permettront à votre projet de voir le jour. Le dossier de vente étant aujourd'hui soumis à un grand nombre de réglementations et obligations administratives (diagnostics immobiliers, préparation des contrats, etc), nous serons les plus à même de vous soulager de ce travail conséquent et de vous protéger d'éventuels désagréments futurs, et cela grâce à nos compétences, connaissances.

Par ailleurs, la mise en vente demande une grande disponibilité que cela soit pour les visites et leur compte rendus, la création de publicités sur les différents supports, la démarche de recherche, renseignements et relances des acquéreurs, l'estimation immobilière et la prise de photos valorisantes (préparation de book photos), la constitution du dossier complet du bien, la négociation, ...

Vous jugerez par vous-même, le recours à un professionnel est bien évidemment la meilleure solution pour tout type de personnes (notamment les personnes actives).

1. Comment établir un prix de vente cohérent ?

Le prix de vente d'un bien dépend en premier lieu de l'offre et de la demande. C'est à ce titre qu'il est important de faire appel à un expert des transactions qui a des contacts réguliers avec : les acquéreurs potentiels et leur budgets, les ventes effectives réalisées (ventes des professionnels de l'immobilier, ventes référencées par les notaires...), les biens proposés sur le marché depuis plus ou moins longs temps.

Il est donc essentiel d'avoir un professionnel à ses côtés pour estimer la valeur du bien, mais aussi pour démontrer au futur acquéreur, exemples à l'appui, la justesse de ses estimations.

Une bonne négociation ne peut s'engager que sur des bases saines, c'est à dire, sur des éléments irréfutables. Par notre connaissance du marché, nous avons les moyens de vous constituer un dossier complet.



2. En savoir plus sur le mandat de vente

Il est établi entre un mandant -le client- et le mandataire – le cabinet, qui acquiert ainsi la charge de la commercialisation et la vente du bien. Il est généralement conclu pour de 3 mois, qui sera prorogée, sauf dénonciation, moyennant un préavis.

Points principaux :

- 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.
- Il 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
- La rémunération du mandataire est proportionnelle au prix du bien, et repose sur un pourcentage compris entre 3 à 10%, en fonction des attributs du bien.
- Le mandat peut être exclusif simple ou un mixte des deux. Dans le cas du mandat simple, d'autres mandataires auront la possibilité de proposer le bien à la vente. Par ailleurs, 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, et ce pendant toute la durée du mandat et pendant les 12 mois suivant son expiration.

Attention : Un mandat simple risque de nuire à la réputation et la vente de votre bien : trop présent sur le marché (sur internet, dans les agences immobilières, etc....) - peut être même à de prix différents - il risque de faire fuir les acquéreurs méfiants et d'intéresser les clients voyant une aubaine pour la négociation.

Mieux vaut dans c'est cas là déléguer la vente à un seul interlocuteur. Quoiqu'il en soit les clients finiront par tomber dessus très facilement du fait des moyens actuels relativement accessibles (annonces en vitrine, annonces internet, annonces dans les magazines, etc....).

De plus, notre agence travaillera volontairement en collaboration avec toutes les agences ayant des clients réels. Unique interlocuteur, nous nous chargerons de sélectionner les clients réellement intéressés et nous étudierons leur solvabilité avant toute visite.

3. Les visites à effectuer

Selon les caractéristiques de votre bien, le prix de mise en vente et l'état du marché immobilier, le bien mis en vente peut trouver un acquéreur plus ou moins rapidement. Mais quelle que soit la situation, il faut prévoir un certain nombre de visites.

Une visite dure en moyenne une heure. Il est utile d'être prêt à négocier et à signer une promesse ou un compromis. Au préalable, il faut donc avoir pris contact avec un notaire et avoir constitué le dossier de diagnostics techniques immobilier.

Dans le cadre d'un mandat de vente, c'est le mandataire qui a la charge de l'annonce publicitaire et des visites. Il a la charge d'établir tous les actes sous seing privé et de recueillir la signature de l'acquéreur.

4. La réalisation des diagnostics immobiliers

Les comptes rendus des « diagnostics techniques » sont nécessaire au contrat de vente.

Vous trouverez sur les tableaux ci-dessous la synthèse des diagnostics immobiliers obligatoires pour la vente ou la location de votre bien immobilier.

Diagnostics immobiliers obligatoires pour la VENTE et/ou la LOCATION		Durée de validité
Plomb (CREP)	Vente et location Construction avant le 1er janvier 1949	Sans limitation OU 1 an (si présence de plomb)
Amiante	Avant Vente (tous les biens y compris caves et parkings) Construction avant le 1er juillet 1997	Sans limitation OU 3 ans en cas de présence d'amiante Effectué avant 2003 : diagnostic à refaire
DPE Diagnostic de Performance Energétique	Vente et location (tous les bâtis)	10 ans
Gaz	Vente Installation de gaz de + de 15 ans (gaz de ville/citerne propane)	3 ans
Electrique	Vente Installation Electrique de + de 15 ans	3 ans
Termites	Vente Zone classé à risque par le préfet	6 mois
ERNT Etat des Risques Naturels et Technologiques	Vente et location Certaines communes ne sont pas concernées	6 mois

Loi Carrez	Vente Appartements et maisons en copropriétés > 8m2 sauf caves et garages	Sans limitation SAUF en cas de transformation, refaire un mesurage
Loi Boutin	Location Toutes habitations destinées à la location	Sans limitation SAUF en cas de transformation, refaire un mesurage

Obligations pour la VENTE selon la date de construction

Date de construction	Plomb	Amiante	Carrez	DPE	Termites	ERNT
Avant le 1er janvier 1949	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Avant le 1er juillet 1997	non	oui	oui	oui	oui	oui
Après le 1er juillet 1997	non	non	oui	oui	oui	oui

5. La signature de la promesse ou le compromis de vente

Ces deux contrats constatent l'accord du vendeur et de l'acquéreur et constituent le préalable à l'acte de vente établi par le notaire, pour lequel des renseignements et documents sont nécessaires : actes d'état civil, état hypothécaire, extrait cadastral, dossier d'urbanisme, diagnostics techniques, questionnaire syndic.

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

Compromis et promesse de vente engagent le vendeur à vendre et l'acquéreur verse à cette occasion une indemnité d'immobilisation (dépôt de garantie généralement fixée à 10% du prix d'achat). Dans le compromis, l'acquéreur s'engage à acheter.

La promesse de vente est moins contraignante pour l'acquéreur qui peut renoncer à son acquisition contre la perte de son dépôt de garantie. Le vendeur peut alors envisager une nouvelle négociation de son bien (après avoir encaissé l'indemnité d'immobilisation), sans être confronté à des difficultés judiciaires ou fiscales. La promesse de vente doit être obligatoirement enregistrée dans un délai strict, sous peine de nullité.



Promesse et compromis disposent 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 ou de vices cachés, par exemple.

Condition suspensive :

Si elle ne se réalise pas, le contrat pour lequel elle a été conclue devient caduc. Pour être valable, cette condition ne doit pas dépendre de la seule volonté de celui qui s'oblige. Si tel est le cas, on dit que la condition est potestative et elle n'est pas valable (tel est le cas par exemple si vous achetez à condition de vendre votre bien).

La condition suspensive d'obtention du financement est valable dans la mesure où elle dépend essentiellement de la banque, c'est-à-dire d'un événement susceptible de se produire ou non dans l'avenir. Cette condition vous permet, si la banque vous refuse les prêts demandés, de retrouver votre liberté en faisant valoir que la condition suspensive ne s'est pas réalisée. Autrement dit, vous n'êtes plus tenu d'acquérir le bien convoité.

L'inverse est vrai également : si finalement, vous n'achetez pas, vous n'êtes plus tenu d'emprunter. Les deux opérations, acquisition et financement, sont donc intimement liées, et ce conformément aux articles 16 et suivants de la loi Scrivener.

Condition suspensive d'obtention de prêt :

- Une condition obligatoire

Cette condition est d'ordre public, c'est-à-dire qu'elle est obligatoire. Ainsi, vous bénéficiez de la même protection quand bien même votre contrat ne contiendrait pas ce type de clause et que le prêt vous serait refusé par votre banque.

Pour que la condition suspensive d'obtention des prêts ne s'applique pas, il faut d'une part que la promesse indique que le prix sera payé sans l'aide d'un emprunt et d'autre part, que l'acquéreur précise de sa main qu'il a été informé que s'il recourt néanmoins à un prêt, il ne pourra pas bénéficier des dispositions de la loi Scrivener.

- Une clause précise

La condition suspensive doit être précise : vous devez indiquer le montant et le taux maximal du prêt ainsi que sa durée. Ainsi, si vous mentionnez un prêt de 100.000 €, avec un taux de 3,5 % sur une durée de 15 ans, la condition suspensive ne joue, et le contrat n'est annulé, que si un prêt répondant à cette condition vous est refusé. Vous ne pouvez pas en revanche faire valoir le refus d'un prêt d'un montant de 120.000 €, ou avec un taux de 3,40 % ou sur 20 ans.

Il convient donc avant de signer le contrat d'avoir une idée de votre financement, et notamment des montants d'apport personnel et de prêt.



Selon la loi Scrivener, si vous avez plusieurs prêts (prêt à taux 0% Plus, Prêt Action-logement, et prêt classique par exemple), chaque prêt est conclu sous la condition suspensive de l'octroi des autres prêts. Cela signifie que si l'un des prêts est refusé, la condition suspensive joue : vous n'êtes plus obligé d'acheter ni de souscrire les autres prêts. Attention : cette règle ne s'applique qu'aux prêts dont le montant est supérieur à 10 % du crédit total.

- Durée de la condition

Il est absolument indispensable, comme pour toute condition suspensive, de fixer un délai de réalisation. Selon la loi, la durée de validité de la condition suspensive d'obtention du ou des prêts ne peut être inférieure à un mois à compter de la signature de l'acte, car même si vous avez déjà fait le tour des banques, il vous faut tout de même le temps de monter votre dossier, de déposer votre demande et d'obtenir votre offre de prêt.

Le plus souvent, le délai indiqué dans le contrat est plus long : **45 jours**, voire plus si le délai de signature de l'acte de vente définitif est long. Le délai ne doit pas en effet être trop court et il doit permettre à l'acquéreur d'obtenir son prêt.

6. Les démarches de l'emprunteur

Vous devez effectuer les démarches nécessaires pour obtenir votre financement, et ce **dès la signature du compromis**. Le plus souvent, vous avez commencé intelligemment à consulter les établissements de crédit au moment où vous visitiez des logements, avant la signature du compromis. La ou les banques ont pu vous établir des simulations de prêts. Une fois le compromis signé, vous devez choisir un établissement de crédit pour déposer, officiellement cette fois, votre demande de prêt. Un dossier complet va vous être demandé. Nous vous conseillons d'y apporter le plus grand soin et le temps nécessaire, sans omettre aucune des pièces demandées, afin de permettre à la banque d'étudier votre dossier sans attendre, et de gagner ainsi un temps précieux.

Le prêt est accordé...

- L'offre de prêt

Une fois que votre demande d'emprunt a été acceptée par la banque, cette dernière vous envoie l'offre de prêt obligatoirement par écrit. Elle vous est adressée gracieusement par lettre recommandée avec accusé de réception. Elle a pour but de vous informer sur l'ensemble des conditions relatives à votre prêt et sur les charges financières qui en découlent et son contenu est strictement réglementé.

La banque doit joindre à l'offre de prêt un tableau d'amortissement, c'est-à-dire un échancier où apparaissent pour chaque paiement le montant du capital amorti, celui des intérêts à payer, le montant du capital restant dû, ainsi qu'une notice d'information relative à l'assurance décès-invalidité.



- Quand accepter l'offre ?

Afin que vous puissiez réfléchir avant de vous engager, la loi Scrivener impose d'attendre un **délai de dix jours à compter de la réception de l'offre avant de l'accepter**. La banque ne peut jamais vous obliger à donner votre réponse avant l'expiration de ce délai légal. Au terme de ces 10 jours, vous devez faire connaître votre décision. Le contrat de prêt est alors formé dès que vous avez signifié votre acceptation à votre banque.

- La durée de validité de l'offre

L'offre est valable **au moins pendant trente jours**. En clair, la banque est tenue de maintenir les conditions proposées durant ce délai. Rien n'empêche la banque d'indiquer un délai plus long. En pratique, le délai est souvent de 4 mois, pour tenir compte du délai de signature de l'acte de vente définitif.

- Prévenir le vendeur

Bien évidemment, une fois que votre prêt est accordé, vous devez le faire savoir à votre vendeur et au notaire chargé de la vente. L'accord de l'acquéreur et du vendeur est alors définitivement consolidé. Et le refus de signer l'acte de vente définitif sera alors considéré comme une inexécution des obligations des parties.

Le prêt est refusé...

- Les démarches

Si le prêt est refusé, l'acquéreur doit prévenir le vendeur et le notaire, en leur adressant le **refus de prêt communiqué par la banque**. Ce refus n'a pas à être motivé par la banque. Par ailleurs, un seul refus de prêt suffit pour attester de la défaillance de la condition et entraîner l'annulation du compromis. Mais rien n'empêche l'acquéreur de tenter de solliciter le prêt auprès d'une autre banque si les délais le lui permettent.

En revanche, le vendeur ne peut l'obliger à solliciter d'autres établissements de crédit, quand bien même le délai d'obtention du prêt ne serait pas écoulé.

Contrairement à une idée reçue, les refus de prêt de complaisance sont rarissimes. Et si tel est le cas, la banque engage sa responsabilité.

Dans certains cas, la condition est réputée réalisée alors même que l'acquéreur n'a pas obtenu son prêt. Il convient donc d'être particulièrement vigilant. Il en est ainsi notamment si l'acquéreur ne fait aucune démarche pour obtenir son prêt ou bien s'il n'effectue pas une demande de prêt conforme aux caractéristiques définies dans la promesse.



- Sort des sommes versées par l'acquéreur

En cas de refus de prêt, **toutes les sommes que vous avez préalablement versées doivent vous être intégralement remboursées**. En particulier, il est d'usage que l'acquéreur verse 10 % du prix de vente lors de la signature du compromis. Cette somme est encaissée par le notaire sur un compte séquestre et doit être restituée à l'acquéreur en cas de refus de prêt, sans retenue ni pénalité. Notez que la loi ne fixe pas de délai légal pour cette restitution qui doit intervenir **immédiatement**.

7. La visite du logement avant la signature

Pour être sûr que le logement qu'il paie à ce moment-là correspond bien à celui qu'il a visité quelques mois auparavant, l'acquéreur peut demander de visiter le bien avant de signer.

Même si aucune clause du compromis ne le prévoit, le vendeur ne peut pas en principe refuser cette visite qui peut avoir lieu juste avant le rendez-vous chez le notaire. L'acquéreur peut ainsi vérifier que le logement est bien libéré (on pense aux dépendances qui doivent être vidées) et qu'il comporte le mobilier qu'il avait convenu d'acheter (cuisine équipée, meubles, tringles à rideaux, matériel de jardinage...).

En cas de problème, le notaire peut séquestrer une partie du prix de vente en attendant que le vendeur exécute son obligation (par exemple, tant que la cave n'est pas vidée).

8. La signature définitive

Le jour prévu, les parties se rendent à l'étude du notaire. En principe, ce rendez-vous se tient chez le notaire de l'acquéreur, le notaire du vendeur pouvant être présent.

Signature sur papier ou sur support électronique

Aujourd'hui et depuis 2006, la signature de l'acte de vente peut se faire traditionnellement sur papier ou bien sur support électronique. L'acte authentique, notarié, a été dématérialisé. Tout peut désormais se faire sans papier, lecture, signature et conservation de l'acte.

Demandez au notaire de vous adresser copie du projet d'acte quelques jours avant la signature afin que vous puissiez en prendre connaissance et, le cas échéant, corriger ou préciser certains points. Cette communication du projet se fait aujourd'hui très facilement par courriel.

Le notaire donne lecture de l'acte. Les parties apposent ensuite leur signature, soit sur papier, soit sur une tablette électronique. Le notaire remet ensuite à l'acquéreur une simple attestation de propriété. Il conserve l'acte pour le publier à la Conservation des hypothèques. Ce n'est donc que quelques mois plus tard que l'acquéreur reçoit une copie authentique de l'acte de vente, l'original. La minute est conservée par le notaire. En principe, le vendeur ne reçoit pas l'acte de vente mais il peut en demander une copie.

La remise des clefs

L'obligation de délivrance du vendeur se concrétise par une simple remise de clefs. Une clef, un trousseau de clefs, peu importe. La plupart du temps d'ailleurs, personne, de l'acquéreur ou du notaire, ne vérifie que ces clefs sont effectivement celles du bien acquis. Du reste, lorsqu'il s'agit d'une maison individuelle, il n'est pas rare que le vendeur remette en fait, non pas une clef, mais tout un jeu de clefs (le portail, le portillon, la porte d'entrée, la porte du garage, la porte de l'abri de jardin...).

Cas particuliers : lorsque la remise des clefs se fait avant ou après...

- L'acquéreur souhaite avoir les clefs avant la signature de l'acte : juridiquement, la date d'entrée en jouissance est dans ce cas antérieure à la signature. Cette solution est a priori déconseillée compte tenu des risques qu'elle fait courir au vendeur si pour une raison ou pour une autre, la vente ne se fait pas. Elle peut être acceptée si l'acquéreur a obtenu son prêt, qu'il a souscrit une assurance et qu'il s'engage à ne pas faire de travaux.
- Le vendeur souhaite différer la remise des clefs et rester dans les lieux après la signature. Par exemple, il a besoin du prix de vente pour acheter et donc payer un autre logement dans lequel il ne peut pas emménager car il doit y réaliser des travaux. Si l'acquéreur accepte, ce qui suppose qu'il peut payer le logement et continuer à se loger ailleurs, le notaire séquestre en général une partie du prix de vente qui ne sera versée qu'après libération des lieux par le vendeur... Si ce dernier tarde, le notaire prélèvera une indemnité (une astreinte par jour de retard) sur la somme qu'il a gardée. D'ailleurs, il peut être également prévu une indemnité d'occupation à la charge du vendeur, sorte de loyer que l'acquéreur va toucher. Tout est question de circonstances et de négociations. Ces règles ne s'imposent pas aux parties et elles doivent faire l'objet de clauses dès le compromis de vente.

Le paiement du prix

C'est au moment de la signature de l'acte de vente définitif que l'acquéreur doit payer le prix du logement. Sauf exception, l'acquéreur a versé une indemnité d'immobilisation lors de la signature du compromis. Il verse alors le solde du prix au moment de l'acte définitif.

L'indemnité d'immobilisation lors du compromis de vente

En contrepartie de l'engagement du vendeur de vendre le bien à l'acquéreur, la loi l'autorise à demander une certaine somme à l'expiration du délai de rétractation de sept jours. Cette indemnité d'immobilisation prend la forme d'un acompte d'un montant maximal de 10 % de la totalité du prix de la vente.



Comme nous l'évoquions tout à l'heure, cette somme est restituée à l'acquéreur s'il a été prouvé que la vente n'a pu avoir lieu en raison de non réalisation de l'une des conditions suspensives. A contrario, cet acompte est perdu pour l'acquéreur et revient au vendeur si l'acquéreur se soustrait de lui-même à la vente.

Si vendeur et acquéreur prévoient un délai de plus de dix-huit mois entre la signature du compromis de vente et la réalisation de la vente, la loi impose à l'acheteur de verser une indemnité d'immobilisation d'un montant minimal de 5 % auprès du notaire.

L'acheteur ne doit jamais verser le montant de l'indemnité directement au vendeur mais doit libeller le chèque à l'ordre du notaire qui place les sommes sur un compte séquestre en attendant la réalisation de l'acte authentique. L'indemnité est donc encaissée par le notaire. Le compte bancaire de l'acquéreur doit en conséquence comporter une provision suffisante.

Le versement du prix lors de l'acte authentique

Lors de la signature de l'acte authentique, la principale obligation de l'acheteur est de payer le prix stipulé dans le contrat de vente (ou du solde s'il a déjà versé une indemnité d'immobilisation). La somme est donc versée comptant le jour de la signature de l'acte définitif et s'accompagne de la remise des clefs.

Même si cela est possible juridiquement, il est extrêmement rare que le prix soit versé en plusieurs fois. Cela revient pour le vendeur à consentir un crédit à l'acquéreur, et ce n'est pas son rôle, mais celui du banquier. Seule exception : la vente en viager dans laquelle le prix, ou une partie du prix, est converti en rente et versé jusqu'au décès du vendeur.

Le règlement peut être effectué par virement ou par chèque et transite généralement par la comptabilité du notaire. Lorsque l'acheteur finance son acquisition par l'intermédiaire d'un crédit immobilier, la banque met directement les fonds à disposition du notaire.

Pour le paiement par chèque, il est généralement exigé un chèque certifié ou un chèque de banque. Dans le premier cas, la banque certifie que pendant une durée de huit jours les sommes correspondant au montant de la vente sont disponibles sur le compte. Le chèque de banque est encore plus sécurisant puisqu'il est tiré directement sur le compte de la banque après déblocage des fonds du compte de l'acquéreur sur le sien.

Le vendeur doit bien souvent supporter un délai puisque le notaire ne lui verse le montant de la vente que deux ou trois semaines après la vente, et ce pour des raisons de trésorerie.

Bien évidemment, si en tant que vendeur vous avez besoin des fonds pour acheter un autre bien, prenez la précaution de prévenir le notaire pour disposer des fonds rapidement, voire le jour même.



Les frais

Outre le prix du bien, l'acheteur doit également payer le jour de la vente ce que l'on appelle les frais de notaire. Ces frais s'élèvent à **environ 7 % du prix d'acquisition dans l'ancien, et à 3 % dans le neuf.**

Les frais correspondent aux droits de mutation (5,09 % dans l'ancien, 0,715 % dans le neuf), aux honoraires du notaire (1 %) et à des frais générés par les différentes formalités.

L'acheteur doit donc faire un chèque au notaire pour les frais. Il s'agit en fait d'une provision. Le notaire établira un arrêté des comptes lorsqu'il aura procédé à toutes les formalités, soit environ six mois plus tard. Très souvent, la provision est surévaluée par rapport aux frais réels et le notaire vous restitue le trop-perçu.

Enfin, s'il achète en copropriété, l'acheteur peut être amené à payer le **fonds de roulement au syndic.**

Le vendeur doit également supporter **un certain nombre de frais qui sont en fait directement déduits du prix de vente.** Il s'agit :

- des frais de mainlevée d'hypothèque ou de PPD (environ 1 % du prix de vente).
- des frais de mutation dus au syndic le cas échéant si le contrat de syndic le prévoit. Comptez aujourd'hui 500 euros.
- de l'impôt sur la plus-value si elle est due.
- de la TVA s'il vend un bien de moins de cinq ans qu'il a acheté sur plans.