

Acheter sa maison : pas à n'importe quel prix ni à n'importe quelles conditions...

Qu'il s'agisse d'une maison neuve ou d'une maison ancienne, plusieurs précautions sont à prendre et différentes vérifications s'imposent avant d'acheter.

Par ailleurs, il est essentiel de savoir quels sont les obligations et devoirs de chaque personne participant à la vente : le vendeur, l'acheteur mais également le notaire, la commune, éventuellement l'agent immobilier et les experts.

Le financement :

Avant même d'entamer toute recherche, il est essentiel de se renseigner sur sa capacité d'emprunt. Tout devra être envisagé : les éventuels travaux de rénovation (certains pourront attendre d'autres non, par exemple le changement d'une chaudière ou la remise en état d'une toiture) ; les frais de notaires ; les impôts fonciers dont il faudra désormais s'acquitter etc.

La visite des lieux :

Une visite à 14 heures un jour ensoleillé de juin ne donnera peut-être pas la même impression qu'à 20 heures en hiver.

En été, par exemple, le feuillage des arbres évite souvent tout vis-à-vis et l'isolation n'est pas la priorité.

Les points sur lesquels il est conseillé de porter particulièrement son attention sont la toiture, le chauffage, l'installation électrique, la plomberie, l'isolation (état des fenêtres), l'humidité.

Une expertise peut être utile pour apprécier l'état de la construction et le coût d'éventuelles réparations. Cette dernière permet également de veiller à ce que le prix proposé ne soit pas supérieur aux qualités offertes par la maison.

L'avant-contrat :

Tout contrat de vente immobilière doit faire l'objet d'un acte authentique c'est-à-dire devant notaire.

Ce contrat est généralement précédé d'un avant-contrat qui peut prendre différentes formes.

► Entre particuliers :

Pour les particuliers souhaitant s'accorder sans l'intervention d'un tiers, qu'il s'agisse d'une agence immobilière ou d'un notaire, des modèles d'avant-contrat sont disponibles sur le marché à un coût très abordable.

► Avec un professionnel :

Beaucoup de vendeurs et d'acheteurs passent par une agence immobilière pour conclure la vente. D'autres font appel à leur notaire. Chacune de ces deux professions dispose de contrats pré-rédigés.

Il existe un avantage pécuniaire à contacter un notaire : si celui-ci se charge de l'avant-contrat et du contrat, aucun honoraire supplémentaire ne sera décompté pour le premier acte.

Le choix doit ensuite se porter sur le type d'engagement envisagé dans le cadre d'un avant-contrat :

► La promesse unilatérale de vente :

Elle ne représente pas une obligation d'achat. Le vendeur accepte de « réserver le logement » pendant un certain délai. A l'issue de celui-ci, soit l'acheteur lève l'option et le contrat devient définitif, soit il abandonne son projet immobilier mais devra verser une indemnité d'immobilisation au vendeur équivalente à environ 10% du prix du bien.

▶ Le compromis de vente :

Contrairement à la promesse de vente, il constitue un engagement ferme et définitif d'acheter et de vendre.

▶ L'offre d'achat :

Toute personne souhaitant acquérir un pavillon non mis en vente par son propriétaire a la possibilité de provoquer la vente en faisant une offre d'achat avec une proposition de montant.

L'acheteur doit être très précis car dès lors que le vendeur donne son accord, le contrat devient définitif.

Tant que l'offre n'est pas signée, l'acheteur peut la retirer, sauf disposition contractuelle contraire fixant un délai minimum.

Dans tous les cas, l'acheteur dispose d'un droit de rétractation de sept jours à compter de la signature de l'avant-contrat.

Les vérifications administratives minimums :

▶ Vérifier que le vendeur est l'unique propriétaire ou que tous les copropriétaires ont bien porté leur si-

gnature (la signature du mari n'engagera pas son épouse et la vente ne pourra donc être validée) ;

- ▶ Vérifier que le logement soit bien libre au moment de la prise en possession des lieux. Si un bail court, il faudra prendre connaissance de son échéance et en exiger une copie ;
- ▶ Vérifier que le montant des hypothèques ne dépasse pas le prix de vente. En effet, le notaire a l'obligation de conserver les fonds versés par l'acheteur tant qu'il n'obtient pas un certificat du bureau des hypothèques ;
- ▶ Vérifier qu'un état parasitaire (termites) ait été réalisé ainsi que le diagnostic amiante et l'expertise plomb (coût imputable au vendeur) ;
- ▶ Exiger un certificat d'urbanisme récent (moins d'un an). Il livre une information sur l'avenir du quartier, voire sur l'existence de servitudes administratives ;
- ▶ Se renseigner sur l'existence de servitude privée (droit de passage du voisin).