Achat immobilier : j’achète pour la 1re fois, quelles sont les différentes étapes à connaitre ?

Publié le 12/12/2016



Si vous achetez un bien immobilier pour la première fois, le processus de vente peut vous paraître long et complexe. En effet, entre la signature d’une offre de vente, de la promesse de vente et la vente définitive chez le notaire, il peut se passer plusi

Si vous achetez un bien immobilier pour la première fois, le processus de vente peut vous paraître long et complexe. En effet, entre la signature d’une offre de vente, de la promesse de vente et la vente définitive chez le notaire, il peut se passer plusieurs mois. Plusieurs étapes sont à franchir.

Comment se déroule l’acquisition d’un bien, quelles sont les étapes ?

Etape 1. La recherche du bien immobilier

Le futur acquéreur peut effectuer ses recherches seul (sites Internet, magazines d’annonces, ventes entre particuliers…). Il peut également passer par l’intermédiaire d’un notaire (ventes aux enchères, sites spécialisés d’annonces notariales...) ou par un agent immobilier.

Afin d’aider les particuliers à connaître le marché immobilier, les notaires proposent différents outils et statistiques sur les prix de l’immobilier, notamment en Ile-de-France (voir cartes interactive des prix).

Etape 2. L’offre d’achat d’un bien immobilier

Cette étape n’est pas obligatoire, il est possible de passer directement au compromis ou à la promesse de vente.

L'offre d'achat d'un bien immobilier peut se présente sous différentes formes : lettre, courriel… C’est l’offre que fait un acquéreur à un vendeur d’acheter son bien immobilier. Le vendeur accepte ou non l’offre.

L'offre rédigée par le potentiel acquéreur contient généralement l’indication du bien à acheter, du prix de vente proposé, du délai de validité de 1 ou 2 semaines (au terme duquel l'offre devient

caduque), et des conditions d'acquisition particulières.

Le vendeur est libre d'accepter, de refuser l'offre ou de faire une contre-proposition. Si le vendeur agrée les conditions de l'offre, le potentiel acquéreur est tenu de signer un avant-contrat (promesse ou compromis de vente).

Attention : une offre engage celui qui la fait, consultez votre notaire avant d'envoyer l'offre.

Etape 3. Le choix du notaire

Le choix du notaire est totalement libre.

Un seul notaire suffit pour les deux parties. Cependant, chacun peut prendre son propre notaire. Dans ce cas, en principe, le notaire du vendeur rédige l'avant-contrat et le notaire de l'acquéreur la vente définitive.

Etape 4. L'avant-contrat de vente (promesse ou compromis)

La signature du compromis de vente (ou promesse de vente) permet de fixer l'accord du vendeur et de l'acquéreur sur le prix du bien vendu, les conditions générales et particulières de la vente, les conditions suspensives, ainsi que la date butoir à laquelle l'acte de vente doit être signé. C'est un document très important car toutes les conditions essentielles de la vente seront reprises, sans modification, dans l'acte de vente.

Le délai entre l'acte de vente et la vente définitive est de 3 à 4 mois.

Ø Le notaire demande aux acquéreurs 10% du prix de vente : est-ce normal ?

Oui. Cette somme est ce que l'on nomme « dépôt de garantie » ou « indemnité d'immobilisation ». Bien qu'il ne soit pas obligatoire, le vendeur ne manquera pas d'en demander un pour sécuriser la vente. Son montant n'est pas légalement fixé, il est généralement de 10 %.

Cette somme correspond soit à un acompte sur le prix, si la vente se réalise, soit à un dédommagement du vendeur si l'acquéreur ne veut pas signer l'acte de vente définitif alors que toutes les conditions suspensives ont été levées, exemple : l'acquéreur a obtenu son prêt et ne s'est pas rétracté dans le délai légal.

Ø Le notaire demande aux acquéreurs une provision de 300 € : est-ce normal ?

Le notaire a l'obligation de demander à son client un versement préalable et suffisant appelé « provision », sur le montant des frais et sur celui de ses émoluments car il lui est interdit d'en faire l'avance pour le compte de son client. Elle est généralement comprise entre 250€ et 400€.

Ø Le notaire demande aux vendeurs des diagnostics : est-ce normal ?

Oui, le vendeur a l'obligation de faire établir un dossier de diagnostic technique. Il doit remettre ce dossier au notaire avant la signature du compromis ou de la promesse afin de permettre aux acquéreurs d'être parfaitement informés de l'état du bien avant de le/la signer. Ce dossier comporte

de nombreuses informations concernant les risques éventuels liés au logement, sa performance énergétique, la présence ou non de termites…

Etape 5. La possibilité de se rétracter pendant 10 jours

Le délai de rétractation permet à l'acquéreur d'un bien immobilier de revenir sur son engagement.

Le délai est de 10 jours à compter du lendemain de la première présentation de la lettre recommandée lui notifiant l'avant-contrat et ses annexes ou de la remise de ces documents en mains propres.

Le droit de rétractation bénéficie uniquement à l'acquéreur, le vendeur est en principe engagé dès la signature de la promesse unilatérale ou du compromis de vente .

Etape 6. L'offre de prêt

Tout avant-contrat signé avec un acquéreur non professionnel contient une condition suspensive d'obtention d'un ou plusieurs prêt(s).

Si les acquéreurs n'obtiennent pas leur crédit, ils ont le choix de poursuivre la vente s'ils disposent d'une autre source de financement ou d'y renoncer. Dans ce dernier cas, ils récupèrent leur dépôt de garantie sauf s'ils sont de mauvaise foi, par exemple, s'ils demandent un montant de prêt excédant le prix de vente ou non conforme aux prévisions de l'avant-contrat (montant, durée, taux…).

Attention : si l'acquéreur n'entend pas solliciter de prêt, il doit apposer une mention manuscrite précise en ce sens, sauf si le compromis ou la promesse de vente a été reçu(e) par acte authentique .

Etape 7. L'attente entre le compromis de vente et la vente définitive : 3 à 4 mois est-ce normal ?

Le notaire vérifie un certain nombre d'informations afin d'assurer la parfaite sécurité juridique de la transaction : si le vendeur est bien propriétaire du bien qu'il vend, s'il a le pouvoir de le vendre, les précédents titres de propriété, la situation du bien au regard des règles d'urbanisme, les servitudes, la situation hypothécaire du bien…

Parfois, le bien est situé dans une zone où la commune peut exercer un droit de préemption urbain ; ce qui signifie qu'elle est prioritaire pour l'acquérir en vue de réaliser un projet d'intérêt général. L'acte de vente ne peut être signé qu'une fois passé le délai de deux mois (voire 3 mois) après réception par la mairie de la déclaration d'intention d'aliéner envoyée par le notaire.

Toutes ces démarches justifient le laps de temps séparant l'avant-contrat de la vente définitive.

Etape 8. Le paiement par virement bancaire

Une semaine avant la signature de l’acte de vente, le notaire envoie aux vendeurs et aux acquéreurs par courriel ou courrier le projet d’acte de vente. Il est accompagné d’un décompte qui comporte l’ensemble des frais de vente à régler, le prix d’acquisition du bien immobilier, la commission d’agence et les autres frais éventuels. L’acquéreur doit se mettre en relation avec la banque pour qu’elle verse, avant la date de rendez-vous de signature, la somme demandée.

Bon à savoir : Tous les paiements, d’un montant supérieur à 3.000 euros, qui sont reçus ou émis par un notaire doivent être réalisés par virement bancaire.

Etape 9. La signature de l’acte de vente

Le jour prévu pour la signature, les acquéreurs se rendent à l’étude.

Sont également présents le vendeur, son notaire et, le cas échéant, l’agent immobilier.

Il est recommandé de visiter le bien juste avant de signer l’acte de vente, notamment pour relever les compteurs.

Le notaire donne lecture de l’acte.

Le vendeur leur remet en principe les clés.

Etape 10. La remise du prix

Dans un premier temps, le notaire doit notamment rembourser le prêt immobilier en cours sur le bien, effectuer éventuellement l’acte de mainlevée de l’inscription hypothécaire prise par la banque et régler les charges de copropriété.

De plus le notaire vérifie qu’aucune inscription hypothécaire n’a été prise sur le bien entre le moment où il a demandé tous les renseignements et la publication de la vente. Le temps nécessaire à cet échange d’informations justifie que le notaire conserve le prix. En effet, en cas de présence d’inscription hypothécaire du chef du vendeur, elle devrait être levée et les sommes en cause remboursées au créancier.

Le solde lui est ensuite envoyé par courrier ou virement bancaire.

Puis, le notaire remet au vendeur et aux acquéreurs une attestation de vente.

Il indique aux acquéreurs qu’ils recevront leur titre de propriété et le décompte définitif des frais liés à la vente, après l’achèvement des formalités de publicité auprès du Service de la publicité foncière.

Etape 11. La délivrance du bien immobilier

Si le bien est vendu libre, le vendeur a pour obligation de remettre les clés à l’acquéreur et un bien libéré de tout occupant et de tout meuble (sauf accord contraire).

La délivrance correspond à l’entrée en jouissance du bien par l’acquéreur, le plus souvent à la date de la signature de l’acte de vente.