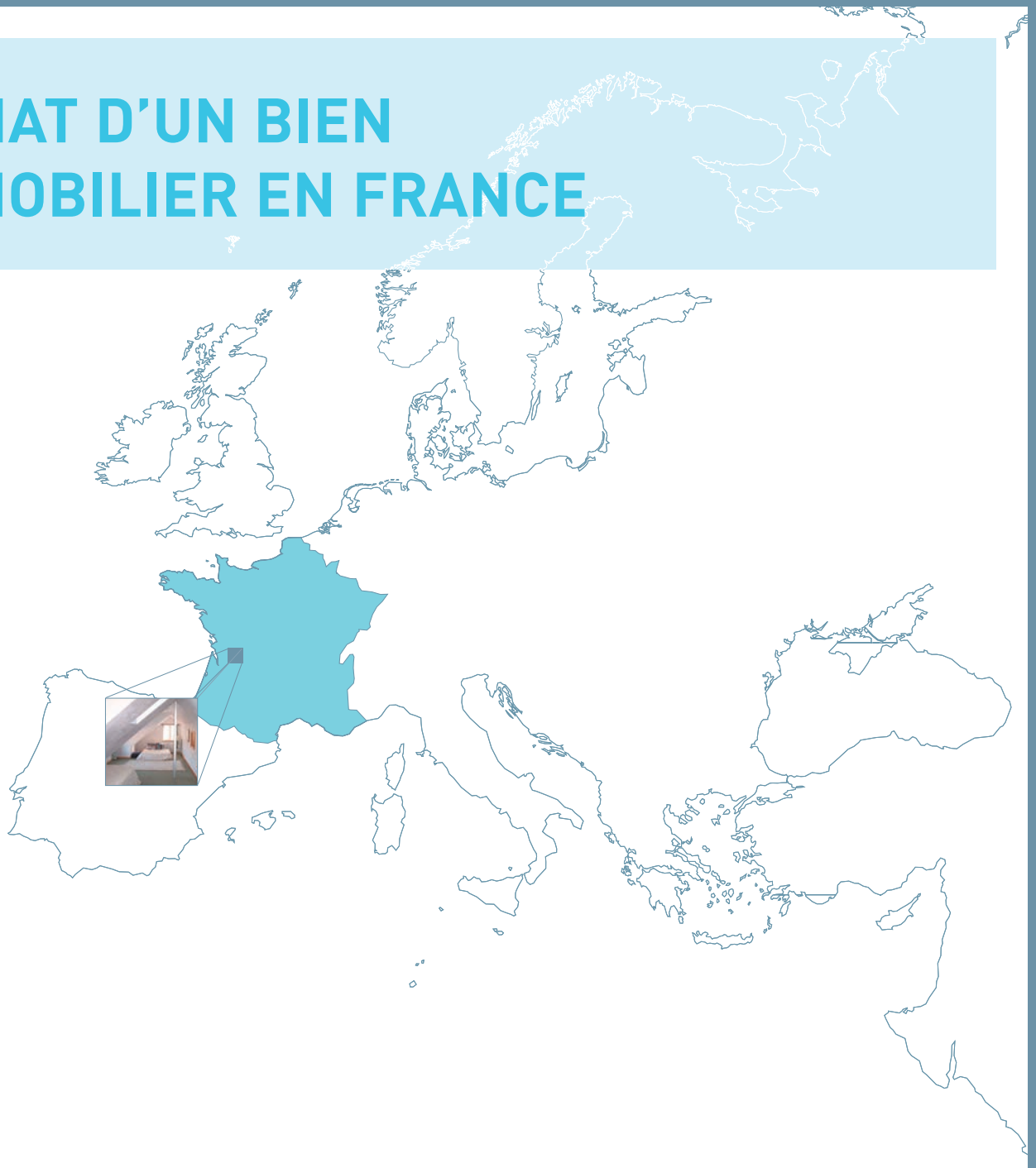


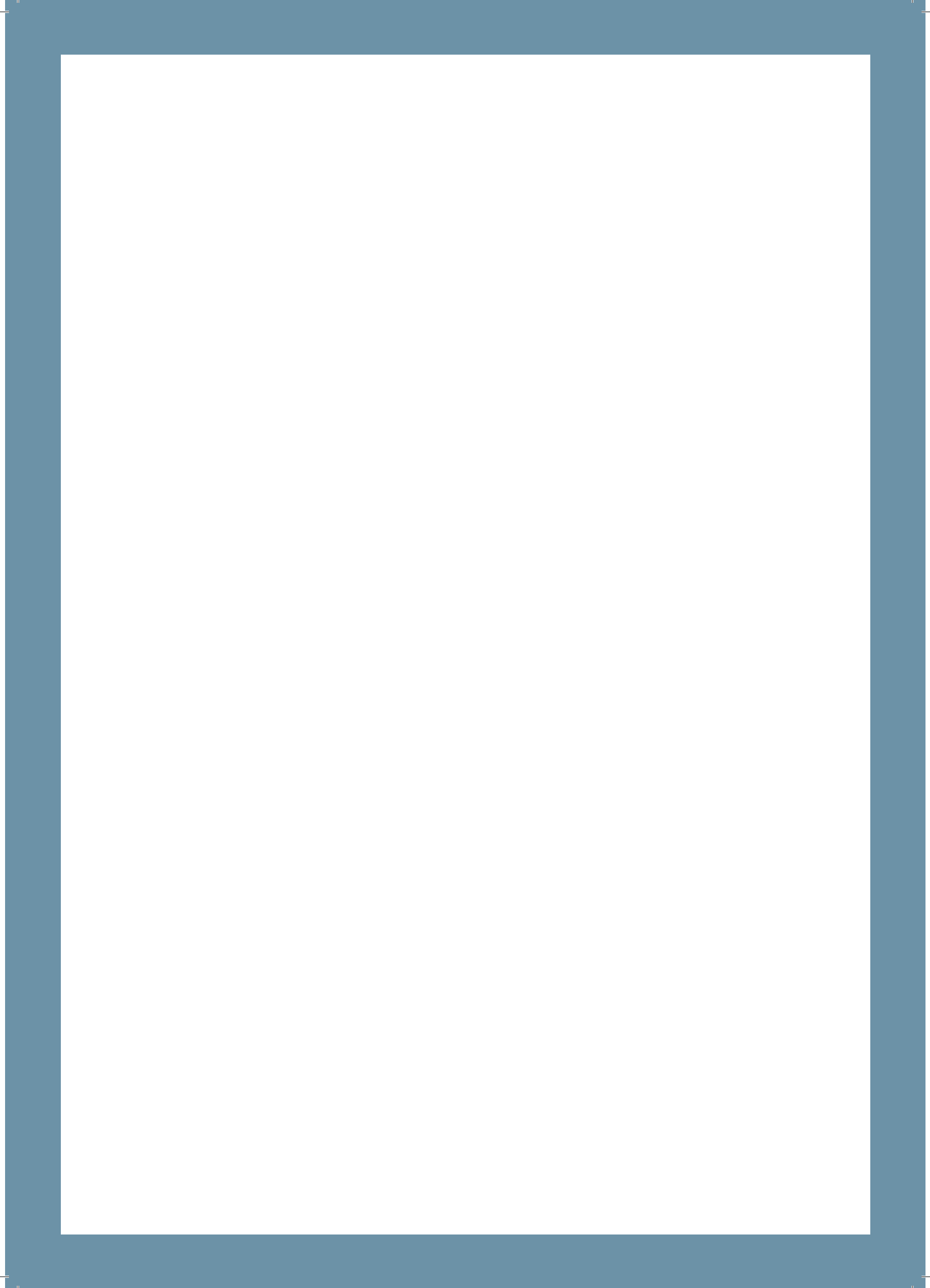


Centre Européen des Consommateurs GIE Luxembourg

4ÈME ÉDITION - DÉCEMBRE 2015

ACHAT D'UN BIEN IMMOBILIER EN FRANCE





ACHAT D'UN BIEN IMMOBILIER EN FRANCE

SOMMAIRE_



INTRODUCTION_	_3	3 - CONTRAT DE VENTE_	_11
1 - ACHETER / VENDRE UN LOGEMENT_	_4	A - FORMALITÉS LIÉES À LA VENTE	
A - VENDEURS PROFESSIONNELS		1 - Avant de signer	
1 - Marchands de listes		2 - Publicité foncière	
2 - Agents immobiliers et notaires		3 - Droit de préemption	
B - VÉRIFICATIONS À FAIRE		4 - Remise des clés	
1 - Sur le vendeur		B - PEUT-ON RENONCER À SIGNER LE CONTRAT DE VENTE ?	
2 - Sur le logement		1 - Clauses de désistement	
2 - AVANT-CONTRAT_	_6	2 - Refus de vendre ou d'acheter	
A - DIFFÉRENTS TYPES D'AVANT- CONTRAT		C - FRAIS LIÉS À L'ACQUISITION DE L'IMMEUBLE	
1 - Offre d'achat		1 - Frais d'achat	
2 - Promesse unilatérale de vente		2 - Frais annexes	
3 - Compromis de vente		D - GARANTIES	
B - QUESTIONS À RÉGLER AVANT DE SIGNER		1 - Garantie de la contenance	
1 - Fiscalité		2 - Garantie contre les défauts	
2 - Assurance multirisque habitation		4 - ADRESSES UTILES_	_15
3 - Biens accessoires ou meubles intégrés			
4 - Autres objets mobiliers			
5 - Versement d'argent			
6 - Succession			
C - CONTENU DE L' AVANT-CONTRAT			
1 - Description des parties, du bien et des modalités de paiement			
2 - Clauses et documents complémentaires			
3 - Documents annexes			
D - L'ACHETEUR VEUT RENONCER AU MOMENT DE LA SIGNATURE DE L' AVANT-CONTRAT			
E - L'ACHETEUR N'OBTIENT PAS SES PRÊTS			

ACHAT D'UN BIEN IMMOBILIER EN FRANCE

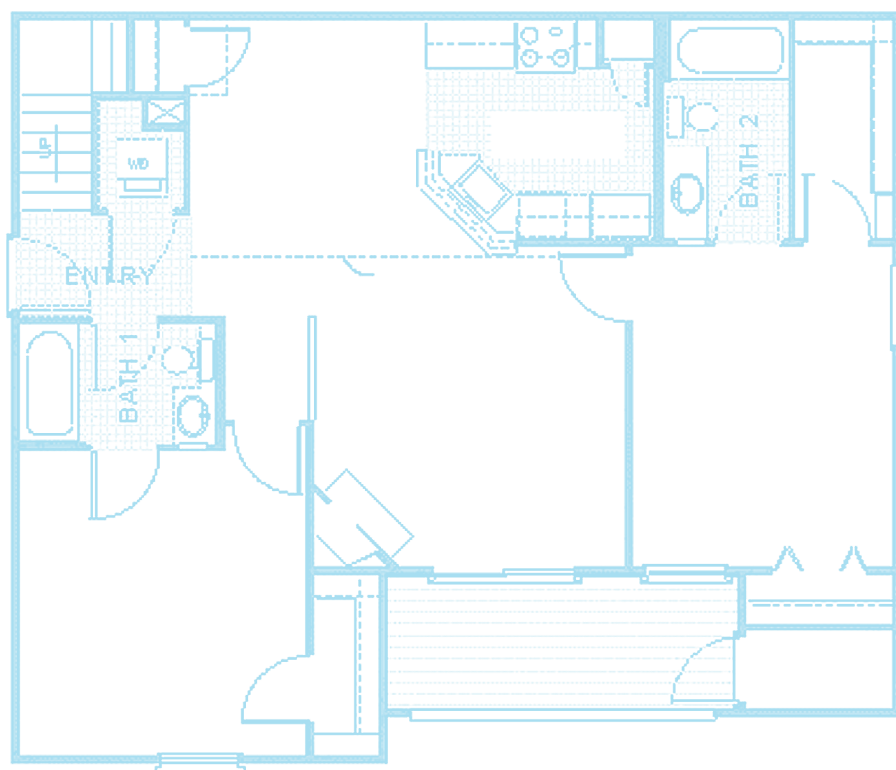
INTRODUCTION



Cette brochure fait partie d'une série de publications du Centre Européen des Consommateurs relatives à l'acquisition d'un bien immobilier à l'étranger. À travers les différentes étapes à franchir pour accéder à la propriété en toute connaissance de cause, elle informe aussi bien des petits détails pratiques auxquels il faut être attentif que des formalités juridiques utiles à l'achat d'un bien immobilier en France.

La description des formalités liées à la vente ou à l'achat d'un bien immobilier exposées ci-dessous ne peut être en tout point exhaustive. Le domaine étant très vaste et les situations toutes particulières, acheteurs et vendeurs ne peuvent prétendre être prémunis contre tous risques au seul moyen de cette brochure. Il appartient aux futurs propriétaires et aux vendeurs d'être vigilants dans leurs démarches et de ne pas hésiter à demander conseil auprès de personnes compétentes, telles que le notaire, l'agent immobilier, les diverses administrations publiques concernées ou encore la banque auprès de laquelle l'emprunt est demandé.

L'achat et la vente d'un bien immobilier en copropriété, en viager ou lors de ventes publiques ne seront pas traités dans cette brochure. Ces types d'achat répondent à des règles bien particulières pour lesquelles le recours à un professionnel est recommandé.



ACHAT D'UN BIEN IMMOBILIER EN FRANCE

1 - ACHETER / VENDRE UN LOGEMENT_

L'achat d'un bien immobilier en France se fait en deux étapes: la signature de l'avant-contrat et la signature du contrat de vente définitif.

Acheteurs et vendeurs peuvent décider de s'occuper seuls de l'avant contrat mais l'acte définitif est obligatoirement fait devant notaire. Étant donné l'importance de l'avant-contrat en France, il est conseillé de faire appel à un notaire ou à un agent immobilier pour sa rédaction.

A - VENDEURS PROFESSIONNELS

1 - MARCHANDS DE LISTES

Il s'agit de professionnels qui proposent des listes d'adresses de biens mis en vente moyennant une contribution financière. À l'inverse des agents immobiliers, qui n'ont droit à leurs honoraires que si la vente est réalisée, les marchands de listes ne garantissent pas le succès de la démarche du vendeur et ne s'occupent nullement de la transaction qui intervient entre vendeur et acheteur. Ils les mettent simplement en contact.

AVERTISSEMENT: ce type d'intermédiaire est à déconseiller, car n'ayant aucun moyen de vérifier avant de s'engager la teneur de ces listes, leurs clients potentiels peuvent être fortement déçus par leur prestation.

2 - AGENTS IMMOBILIERS ET NOTAIRES

Vendeurs et acheteurs peuvent demander à un notaire ou à un agent immobilier de les aider dans leur recherche.

Les honoraires de négociation des agents immobiliers sont librement fixés avec le client. Ils varient de 3 à 8%.

Les frais de négociation des notaires (appelés émoluments) sont fixés par décret. Ils sont calculés sur le prix de vente hors taxes, par tranches dégressives:

- 5% HT sur la fraction du prix allant de 0 à 45 735 euros.

- 2,5% HT au-delà de 45 735 euros.

Remarque: il faudra ajouter à ces sommes 20% de TVA.

L'ensemble de ces honoraires peut être à la charge du vendeur ou de l'acheteur ou encore des deux. Cette répartition des frais doit figurer dans le mandat dont l'agent immobilier ou le notaire est titulaire et qui lui permet de mener la négociation ou la vente pour le vendeur.

B - VÉRIFICATIONS À FAIRE

Les professionnels ont un devoir de conseil à l'égard de leurs clients. Ils doivent fournir tous les éléments d'information en leur possession, poser les questions d'usage au vendeur et faire un certain nombre de vérifications plus ou moins complètes selon leur mission. Le client mal renseigné pourrait engager la responsabilité du professionnel en justice et obtenir des dommages et intérêts. Même si les professionnels ont le devoir d'informer leurs clients, il est recommandé aux futurs acheteurs de faire un maximum de recherches par eux-mêmes afin de ne pas avoir de surprise une fois l'achat effectué. L'acheteur qui réalise directement la transaction avec le vendeur se doit d'effectuer lui-même quelques vérifications avant de signer l'avant-contrat.



ACHAT D'UN BIEN IMMOBILIER EN FRANCE

1 - SUR LE VENDEUR

Est-il effectivement le propriétaire ? A-t-il le droit de s'engager seul ? Si le logement est en indivision ou si le vendeur est marié, la signature des autres propriétaires ou du conjoint est indispensable. À défaut, le contrat serait nul.

2 - SUR LE LOGEMENT

- Location : si le bien est loué, demander la copie du bail afin de vérifier la situation du locataire.
- Les hypothèques : si le bien est hypothéqué, vérifier que le montant des hypothèques ne dépasse pas le prix de vente demandé. Le notaire doit conserver les fonds versés par l'acheteur tant qu'il n'a pas obtenu un certificat du bureau des hypothèques attestant que l'hypothèque a été levée.
- Le certificat d'urbanisme : il fournit des indications sur l'avenir de l'immeuble ou du quartier, voire sur l'existence de servitudes administratives (p. ex. : servitude d'alignement). Le notaire chargé de la vente devrait être en mesure de fournir un certificat d'urbanisme récent (moins d'un an).

- Les servitudes privées (p. ex. : droit de passage d'un voisin sur le terrain) : renseignements disponibles auprès de la mairie du lieu de situation du bien, au service du cadastre.
- Droit de préemption : ce droit donne priorité à la mairie pour acheter le bien mis en vente. Une fois encore, c'est la mairie du lieu de situation de l'immeuble qui peut répondre à cette question.
- Il peut être utile de revenir plusieurs fois visiter le bien notamment en présence de tous ceux qui devront y vivre. Il est préférable également de visiter les lieux vides de tout meuble pour prendre connaissance de l'état des murs et des sols par exemple.

Une fois ces vérifications effectuées, l'avant-contrat peut être établi.

ACHAT D'UN BIEN IMMOBILIER EN FRANCE

2 - AVANT-CONTRAT

Aucune somme d'argent ne doit être versée avant la signature de l'avant-contrat

A - DIFFÉRENTS TYPES D'AVANT-CONTRAT

Pour établir un avant-contrat (compromis de vente, promesse unilatérale de vente, promesse d'achat), l'intervention d'un agent immobilier ou d'un notaire négociateur n'est pas obligatoire. Elle l'est en revanche pour l'acte authentique (contrat de vente) qui doit nécessairement être passé devant notaire. Il s'écoulera généralement plusieurs mois entre la signature de l'avant-contrat et la conclusion de la vente définitive. Cela permet au notaire de rassembler les différents documents et de procéder aux vérifications nécessaires.

Même s'il ne s'agit pas de l'acte définitif, l'avant-contrat engage l'acheteur envers le vendeur.

Il existe trois types d'avant-contrat :

1 - OFFRE D'ACHAT

Il s'agit d'une pratique selon laquelle une personne intéressée à l'achat d'un bien qui n'est pas forcément à vendre décide de faire une proposition au propriétaire.

Le propriétaire peut librement décider d'accepter ou de refuser l'offre qui lui est faite.

L'acheteur doit veiller à faire une offre très précise car, si le propriétaire accepte l'offre, le contrat est formé et l'acheteur définitivement engagé. Ce dernier peut être condamné à verser des dommages et intérêts s'il n'exécute pas le contrat.

Il est important d'insérer une clause qui prévoit qu'au-delà d'un certain délai, si le vendeur n'accepte pas l'offre, celle-ci est caduque et l'acheteur définitivement libéré.

2 - PROMESSE UNILATÉRALE DE VENTE

En signant une promesse unilatérale de vente, le propriétaire s'engage à réserver le bien à un prix donné au candidat à l'achat et à ne proposer son bien à aucune autre personne pendant une période déterminée au contrat.

Le candidat à l'achat n'est pas tenu d'acheter. Il dispose d'un droit d'option, c'est-à-dire qu'il peut décider à l'issue du délai prévu d'acquérir le bien (on dit alors qu'il «lève l'option») ou d'y renoncer.

Le candidat à l'achat doit verser au vendeur une somme appelée «indemnité d'immobilisation» en échange de la promesse du vendeur de lui réserver le bien. Cette somme est en général égale à 10% du prix du bien mais elle peut être négociée.

S'il décide d'acheter, cette somme s'imputera sur le prix de vente.

En revanche, s'il décide de renoncer à l'achat (à l'issue du délai d'option), elle sera versée au vendeur pour le dédommager d'avoir immobilisé son bien.

Si la vente ne se réalise pas en raison d'une des conditions suspensives prévues au contrat (p. ex. : non obtention d'un prêt), l'indemnité d'immobilisation doit être intégralement restituée au candidat acquéreur.

En signant une promesse de vente, le bénéficiaire ne s'engage pas à acheter, il s'engage à donner une réponse dans un délai précisé au contrat.

Si la promesse est consentie pour une

durée supérieure à 18 mois, elle doit impérativement être signée devant notaire. Pour les promesses d'une durée inférieure, l'acte sous seing privé est admis (rédaction par l'acheteur et le vendeur ou par un agent immobilier).



ACHAT D'UN BIEN IMMOBILIER EN FRANCE



NB : Comme pour le compromis de vente, le candidat acquéreur bénéficie d'un délai de rétractation de 10 jours suite à la signature d'une promesse unilatérale de vente.

- Si le bénéficiaire renonce à l'achat avant la fin du délai d'option, le contrat peut prévoir que le montant de l'indemnité soit réduit.
- Si le vendeur vend le bien à un tiers pendant le délai d'option, le bénéficiaire de la promesse peut lui réclamer des dommages et intérêts. Il peut également faire condamner le tiers s'il prouve que celui-ci avait connaissance de la promesse unilatérale de vente.
- La promesse unilatérale de vente, lorsqu'elle est établie sous seing privé (sans notaire), doit être enregistrée à la recette des impôts du lieu où est situé l'immeuble dans un délai de 10 jours à compter de sa signature par le bénéficiaire et dans le mois s'il s'agit d'un acte notarié (en Alsace-Moselle, l'enregistrement se fait au tribunal d'instance).

3 - COMPROMIS DE VENTE

C'est un engagement ferme d'acheter et de vendre.

- Chacun peut contraindre l'autre à passer le contrat de vente devant notaire ou exiger en contrepartie des dommages et intérêts.
- Les parties peuvent toutefois décider de subordonner les effets de la vente à la réalisation de certaines conditions (clauses résolutoires ou suspensives) comme l'obtention d'un prêt, d'un permis de construire, etc.
- Même si la loi ne l'impose pas, le compromis prévoit très souvent, dès la

signature de l'avant-contrat, le versement par l'acheteur d'une somme appelée «dépôt de garantie». Le montant varie généralement de 5 à 10% du prix de vente.

NB : Contrairement à la promesse unilatérale de vendre, le compromis de vente n'a pas besoin d'être enregistré à la recette des impôts ou auprès du tribunal d'instance.

- Le compromis peut prévoir la possibilité de renoncer à passer l'acte définitif moyennant la perte de l'acompte versé (faculté de dédit).

AVERTISSEMENT : les formules d'avant-contrat sont généralement préédigées. Leur titre peut prêter à confusion. Pour connaître la portée de l'engagement pris, mieux vaut le lire attentivement avant de signer ou demander conseil à des personnes compétentes. Les professionnels n'attirent pas toujours l'attention de leurs clients sur l'existence des différentes formules. Certains ont tendance à choisir à leur place.

B - QUESTIONS À RÉGLER AVANT DE SIGNER

Pour éviter les conflits au moment de la signature devant notaire, il faut auparavant faire la liste des questions à régler, et éventuellement transcrire l'accord intervenu en annexe du contrat.

1 - FISCALITÉ

- Impôts locaux
Les impôts locaux sont dus par celui qui occupe les lieux au 1^{er} janvier de l'année d'imposition (année n-1). En cas de vente du logement en cours d'année, les parties peuvent prévoir le partage de ces taxes (il n'est pas

d'usage de partager la taxe d'habitation mais il est habituel de partager la taxe foncière au prorata temporis). Le contrat devra le préciser. Les impôts locaux comprennent deux taxes : la taxe d'habitation et la taxe foncière. Ces deux taxes sont entièrement variables d'un département à l'autre, d'une commune à l'autre, voire d'une rue à l'autre. Elles sont calculées pour chaque bien en fonction de nombreux critères qu'il est impossible de détailler ici. Pour en connaître le montant avant d'acheter, le plus simple est de demander à l'actuel propriétaire de fournir les justificatifs des taxes des années précédentes ou de se renseigner à la mairie.

- Résident luxembourgeois
Le résident luxembourgeois qui devient propriétaire d'un bien en France devra reporter ce bien sur sa déclaration fiscale luxembourgeoise. Il sera alors imposé sur ses revenus, qui peuvent être positifs ou négatifs, au sens de la convention contre les doubles impositions concernée. Le montant de ces revenus sera déterminé comme si le bien se trouvait au Luxembourg.
- Travailleur frontalier
Le frontalier français peut parfois déduire les intérêts du crédit hypothécaire souscrit en vue de l'achat de sa résidence principale située en France.

Pour toute information complémentaire, il est conseillé de consulter un professionnel en la matière.

ACHAT D'UN BIEN IMMOBILIER EN FRANCE

2 - ASSURANCE MULTIRISQUE HABITATION

Elle est obligatoire.

L'acheteur a le choix de poursuivre le contrat souscrit par le vendeur ou de souscrire son propre contrat. S'il y a transfert du contrat d'assurance mais que l'acquéreur souhaite finalement souscrire un nouveau contrat, il devra personnellement résilier l'ancien contrat.

3 - BIENS ACCESSOIRES OU MEUBLES INTÉGRÉS

Les accessoires du logement sont compris dans la vente car ils sont nécessaires à son utilisation normale (compteurs de gaz, électricité, etc).

Sont également inclus «les immeubles par destination». Il s'agit des meubles scellés, tels les placards, les boiseries, les glaces murales, les dessus de cheminée... Au moment de la visite, le vendeur devra prévenir son acheteur s'il souhaite emporter certains de ces éléments. Pour éviter tout litige, l'avant-contrat indiquera les éléments retirés de la vente.

4 - AUTRES OBJETS MOBILIERS

Il peut arriver que le logement soit vendu meublé, ou que le vendeur propose quelques éléments mobiliers (meubles, équipements de cuisine). Une liste sera annexée au contrat et le prix fixé séparément pour ne pas être inclus dans le prix à déclarer au fisc ou dans le calcul des frais de notaire.

5 - VERSEMENT D'ARGENT

L'acheteur ne doit rien verser avant la signature de l'avant-contrat.

6 - SUCCESSION

Au regard de la complexité et de l'import-

tance du sujet, nous vous suggérons de vous rapprocher soit de votre notaire de famille soit du notaire qui sera chargé de la vente dès que votre projet d'achat se concrétise.

Veillez noter toutefois que contrairement au Luxembourg, les héritiers en ligne directe, que sont par exemple les enfants et les parents, doivent s'acquitter de frais de succession qui sont réputés élevés.

C - CONTENU DE L'AVANT-CONTRAT

L'avant-contrat doit être établi par écrit. Il doit comporter les éléments suivants :

1 - DESCRIPTION DES PARTIES, DU BIEN ET DES MODALITÉS DE PAIEMENT

- L'état civil du vendeur et de l'acheteur : noms, prénoms, adresses, dates et lieux de naissance.
- L'origine de la propriété : il s'agit ici d'établir que le vendeur est le véritable propriétaire de l'immeuble. Il est notamment fait état des ventes successives dont l'immeuble a fait l'objet.
- La désignation du bien : l'immeuble doit être décrit avec le plus de précision possible comme l'adresse, la description, la situation, la désignation cadastrale... Si le vendeur propose à l'acheteur de lui vendre certains éléments mobiliers (électroménager, meubles de cuisine...), il devra en annexer la liste au contrat ainsi que la description de leur état afin de protéger l'acheteur contre d'éventuelles dégradations.
- Le prix et les modalités de vente.
- La date de signature de l'acte authentique.
- La date d'entrée dans les lieux : elle est fixée en principe au jour de la signature de l'acte authentique chez le notaire.

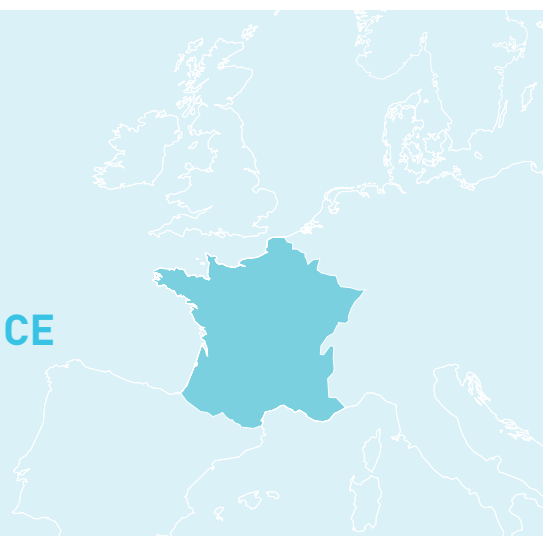
Toutefois elle peut être retardée si les locaux sont occupés par un locataire ou si le vendeur n'a pas encore déménagé.

- Lorsqu'il s'agit d'un compromis de vente, il faut préciser le versement d'un acompte ou d'arrhes.
- Éventuellement une faculté de dédit et une clause pénale.
- Lorsqu'il s'agit d'une promesse de vente, il faut préciser la date de levée de l'option et le montant de l'indemnité d'immobilisation.

2 - CLAUSES ET DOCUMENTS COMPLÉMENTAIRES

- La surface : l'indication de la surface du bien n'est pas obligatoire pour les maisons individuelles mais il l'est pour les biens en copropriétés comme les appartements (loi Carrez). Si la surface déclarée est supérieure de 5% à la surface réelle, l'acheteur peut demander une diminution proportionnelle du prix.
- Les clauses pénales : elles fixent le montant de l'indemnité qui sera due en cas de non-respect du contrat suite, par exemple, à un retard pris dans la signature du contrat ou au refus de signer le contrat de vente. L'indemnité compensera automatiquement le préjudice subi sans recours au juge, ou bien elle sera utilisée comme astreinte pour obtenir l'exécution des engagements pris. Dans ce dernier cas, la clause indique la somme à payer pour chaque jour de retard pris dans l'exécution du contrat.
- Les clause suspensives : les clauses suspensives permettent de rendre le contrat caduc lorsqu'une des conditions prévues ne se réalise pas. Il s'agit par exemple de la condition suspensive

ACHAT D'UN BIEN IMMOBILIER EN FRANCE



d'octroi d'un prêt pour financer l'achat. Grâce à cette clause, le candidat acquéreur ne sera plus lié par le contrat s'il n'arrive pas à obtenir le prêt immobilier destiné à financer son achat.

3 - DOCUMENTS ANNEXES

En France, il existe plusieurs diagnostics techniques qui sont obligatoires et qui sont regroupés dans un dossier unique appelé Dossier de Diagnostic Technique (DDT). Ce dossier doit être rédigé par un professionnel agréé.

- LE DIAGNOSTIC AMIANTE

Le diagnostic amiante (dossier technique amiante ou DTA) est obligatoire pour tous les biens immobiliers dont le permis de construire a été délivré avant le 1^{er} juillet 1997.

Durée de validité du diagnostic amiante : illimitée si aucune trace d'amiante n'est détectée. Les normes de contrôles ayant été modifiées le 1^{er} avril 2013, les contrôles effectués avant cette date ne sont plus valables.

- LE DIAGNOSTIC PLOMB

Le diagnostic plomb (constat de risque d'exposition au plomb ou CREP) est obligatoire pour tous les biens immobiliers dont le permis de construire a été délivré avant le 1^{er} janvier 1949.

Durée de validité du diagnostic plomb : illimitée si aucune trace de plomb ou concentration inférieure à 1 mg/cm². 1 an si les traces de plomb sont supérieures à 1mg/cm².

- LE DIAGNOSTIC TERMITE

Le diagnostic termite (état parasitaire relatif aux termites) est obligatoire pour tous logements situés dans une zone déclarée comme infestée par les termites (ou susceptible de l'être). L'ache-

teur peut se renseigner sur ces zones auprès de la préfecture.

Il faut noter que le diagnostic n'est obligatoire que pour les termites. Pour les autres parasites (insectes xylophages ou champignons), ce type de diagnostic n'est pas obligatoire.

Durée de validité du diagnostic termite : 6 mois.

- LE DIAGNOSTIC PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE

Le diagnostic de performance énergétique (DPE) est obligatoire sur tout le territoire français. Le diagnostic énergétique concerne les immeubles bâtis et comporte des informations sur la quantité d'énergie consommée ou estimée et sur les gaz à effet de serre rejetés. Ce document n'a qu'une valeur informative et n'offre aucune possibilité de recours à l'acheteur.

Durée de validité du Diagnostic Performance Énergétique : 10 ans.

- LE DIAGNOSTIC DES RISQUES NATURELS MINIERS ET TECHNOLOGIQUES

Le diagnostic des risques naturels, miniers et technologiques est obligatoire pour les logements situés dans une zone à risques naturels (inondations, mouvements de terrains), miniers ou technologiques (industriels, chimiques). Durée de validité du diagnostic des risques naturels et technologiques : 6 mois.

- LE DIAGNOSTIC GAZ

Le diagnostic gaz (état de l'installation intérieure de gaz) est obligatoire pour les logements dont l'installation de gaz a plus de 15 ans.

Durée de validité du diagnostic gaz : 3 ans.

- LE DIAGNOSTIC ÉLECTRIQUE

Le diagnostic électrique (état de l'installation intérieure d'électricité) est obligatoire pour les logements dont l'installation électrique a plus de 15 ans.

Durée de validité du diagnostic électrique : 3 ans.

- LE DIAGNOSTIC DE L'ASSAINISSEMENT NON COLLECTIF

Le diagnostic de l'assainissement collectif (état de l'assainissement non collectif) est obligatoire pour les logements non raccordés au réseau public de collecte des eaux usées.

Durée de validité du diagnostic assainissement non collectif : 3 ans.

- LE DIAGNOSTIC CONFORMITÉ PISCINE

Le diagnostic conformité piscine est obligatoire pour les piscines disposant d'un dispositif de sécurité installé avant le 3 janvier 2003. Le diagnostic ne concerne pas les piscines hors sol comme les piscines gonflables.

Durée de validité du diagnostic conformité piscine : illimité.

ACHAT D'UN BIEN IMMOBILIER EN FRANCE

D - L'ACHETEUR VEUT RENONCER AU MOMENT DE LA SIGNATURE DE L'AVANT-CONTRAT

L'acheteur peut se rétracter pendant un délai de 10 jours lorsqu'il signe un avant-contrat pour un logement neuf ou ancien.

L'avant-contrat doit lui être envoyé par lettre recommandée avec accusé de réception.

Décompte du délai :

Le délai de rétractation court à compter du lendemain de la première présentation de la lettre recommandée. Si le délai expire un jour férié, la date est repoussée jusqu'au jour ouvrable suivant. En cas de résiliation, la demande doit être envoyée dans les mêmes formes avant l'expiration du délai.

Remise d'une somme d'argent :

- Dans les ventes entre particuliers aucun versement ne peut être effectué le jour de la signature de l'avant-contrat. La somme qui doit être versée en tant qu'indemnité d'immobilisation ou de dépôt de garantie ne peut l'être qu'après le délai de rétractation de 10 jours.
- Dans les ventes conclues en présence d'un professionnel (agent immobilier ou notaire), le montant de l'indemnité d'immobilisation ou dépôt de garantie sera versé à l'ordre du notaire ou de l'agent immobilier et placé sur un compte spécial appelé « compte séquestre ». Les sommes ne sont donc pas versées au vendeur et en cas de renoncement à l'achat, les sommes sont remboursées dans un délai maximum de 21 jours.

E - L'ACHETEUR N'OBTIENT PAS SES PRÊTS

L'avant-contrat doit indiquer si le prix sera payé comptant ou à crédit. S'il est fait mention d'un crédit pour financer le bien, l'avant-contrat est nécessairement conclu sous la condition suspensive de l'obtention du prêt. Si le prêt n'est pas obtenu, et ce quel qu'en soit le montant, le contrat sera caduc et les sommes versées intégralement remboursées.

NB :

Si rien n'est précisé, le contrat est considéré comme conclu sous la condition suspensive d'obtention d'un prêt. Seule l'insertion d'une clause manuscrite indiquant que l'acheteur déclare ne pas solliciter de prêt et renoncer au bénéfice de la loi en toute connaissance de cause, est de nature à supprimer la condition suspensive d'obtention d'un crédit.

- Pour garantir le remboursement rapide des sommes versées lorsque l'affaire ne peut être conclue, la loi a prévu que ces sommes produisent des intérêts au taux légal majoré de moitié, à compter du quinzième jour suivant la demande de remboursement.



ACHAT D'UN BIEN IMMOBILIER EN FRANCE

3 - CONTRAT DE VENTE



Après écoulement du délai de rétractation de 10 jours, la vente est définitivement conclue.

L'acte authentique, bien qu'obligatoire pour des raisons de forme, n'est pas indispensable pour que les parties soient définitivement engagées.

Le contrat de vente doit obligatoirement être signé devant notaire. Comme pour l'avant-contrat, chacune des parties peut se faire représenter par son notaire, sans frais supplémentaires. Le contrat reprendra les clauses figurant dans l'avant-contrat.

A - FORMALITÉS LIÉES À LA VENTE

1 - AVANT DE SIGNER

Le notaire doit exiger du vendeur la communication du titre de propriété complet retraçant l'historique du bien vendu. Il attendra d'être en possession de toutes les pièces nécessaires et de tous les renseignements demandés avant de convoquer les parties pour la signature. Vous pouvez demander au notaire de vous soumettre le projet de contrat avant la date fixée pour signer. Bien que le notaire soit tenu de vous en faire lecture et de vous expliquer les clauses obscures, il est plus facile de le lire tranquillement chez soi et de préparer ses questions voire de consulter une personne de son choix.

2 - PUBLICITÉ FONCIÈRE

Le contrat de vente est publié par le notaire à la conservation des hypothèques (au livre foncier en Alsace-Moselle), dans un délai de trois mois après la signature.

3 - DROIT DE PRÉEMPTION

Si le logement mis en vente est situé dans une zone permettant au maire de faire jouer son droit de préemption, le notaire doit en informer la mairie. Elle a deux mois (trois dans certains cas) pour répondre.

4 - REMISE DES CLÉS

Le vendeur doit se garder de remettre les clés avant la signature du contrat définitif et le versement des fonds. Il peut toujours se produire un imprévu. Si l'acheteur est autorisé à engager des travaux et que la vente ne se fait pas, le vendeur ne pourra pas faire remettre les choses en l'état.

B - PEUT-ON RENONCER À SIGNER LE CONTRAT DE VENTE ?

Il existe deux types de situation :

1 - CLAUSES DE DÉSISTEMENT

L'acheteur a signé l'avant-contrat mais il ne souhaite pas s'engager dans le contrat définitif. Les avant-contrats prévoient, dans certains cas, la possibilité pour l'acheteur ou le vendeur de renoncer à l'opération moyennant le paiement d'une somme à titre de dédommagement.

Voici les clauses les plus fréquemment rencontrées :

Clause de dédit :

L'une des parties (vendeur ou acheteur) dispose de la faculté de renoncer à la vente moyennant le paiement d'une indemnité prévue au contrat. Elle ne pourra pas alors être forcée à réaliser la vente.

Cette clause se rencontre surtout dans les compromis ou encore dans une promesse unilatérale de vente au bénéfice du promettant après la levée de l'option.

Clause d'arrhes :

Si cette clause est insérée dans le contrat, chacune des parties peut renoncer à la vente, l'acheteur en perdant la somme versée à titre d'arrhes, le vendeur en restituant le double.

Attention à ne pas confondre les arrhes et l'acompte, ce dernier n'offrant pas de faculté de désistement.

ACHAT D'UN BIEN IMMOBILIER EN FRANCE

2 - REFUS DE VENDRE OU D'ACHETER

Le compromis signé, l'option levée, le délai de rétractation passé, les deux parties sont définitivement engagées. Le contrat ne peut être résilié automatiquement. Si l'une des parties ne veut plus donner suite, deux solutions : obtenir l'exécution forcée ou demander la résolution du contrat au tribunal.

Première démarche :

Faire une sommation par acte d'huissier à la partie défaillante de signer le contrat à une date donnée.

Deuxième démarche :

En cas d'absence au rendez-vous fixé, le notaire dressera un procès-verbal de carence, qui sera publié au bureau des hypothèques pour le rendre opposable aux tiers. Si la partie présente soulève une contestation, le notaire établira un procès-verbal d'opposition.

Troisième démarche :

Assignation au tribunal.

C - FRAIS LIÉS À L'ACQUISITION DE L'IMMEUBLE

1 - FRAIS D'ACHAT

Frais de la vente

Le code civil français met les frais de la vente à la charge de l'acheteur. Ils comprennent les frais d'acte, les honoraires du notaire, les droits d'enregistrement et de publication etc. À l'inverse, c'est au vendeur de payer les frais de levée d'hypothèque.

Le prix et le fisc

Dessous de table : certains sont tentés de dissimuler une partie du prix pour payer moins de frais de mutation. Cette pratique n'est pas sans risque et sans

conséquence. La différence entre le prix réel et le prix déclaré au moment de la vente pénalisera l'acheteur en cas de revente avec plus-value ou d'expropriation.

La valeur vénale : si vendeur et acheteur s'entendent sur un prix de vente inférieur au prix du marché, le fisc pourrait les suspecter de fraude et réclamer un supplément de taxes sur base de la valeur vénale estimée par ses services. L'administration devra fournir des éléments de comparaison à l'appui de sa réclamation.

Le paiement du prix

Il est prudent avant toute remise des fonds de procéder à une ultime visite des lieux.

Il arrive que des vendeurs indécents enlèvent certains accessoires compris dans la vente, ou ne respectent pas les engagements pris de réaliser certains travaux. Si l'appartement était occupé par des locataires en fin de bail, il faut vérifier qu'ils ont bien quitté les lieux. C'est une garantie pour le vendeur si les clés sont remises le jour de la signature devant notaire.

2 - FRAIS ANNEXES

Au prix de l'immeuble vient s'ajouter un certain nombre de frais et notamment ceux que l'on appelle des frais de notaire. Il faudra également tenir compte de la commission de l'agent immobilier ou de la commission de négociation du notaire ainsi que des frais liés à l'emprunt.

Les frais de notaire

Cette somme est effectivement perçue par le notaire mais elle est pour partie réservée au Trésor Public (Centre des Impôts) et à différents intervenants

(conservateur des hypothèques, syndic, géomètre...). Les émoluments seuls constituent la rémunération du notaire et ils sont fixés par décret.

Qui paie les frais de notaire ?

Ces frais sont en principe supportés par l'acheteur. Toutefois, les parties peuvent prévoir au contrat une répartition différente. Le notaire réclamera une provision avant la signature de l'acte authentique.

Que comprennent exactement les frais de notaire ?

- Droits et taxes dus au Trésor Public : ils sont composés des droits d'enregistrement, des frais de timbre et de la TVA (20%) sur les émoluments du notaire (à calculer en fonction du prix de vente de l'immeuble et des formalités que le notaire aura accompli).
- Déboursés : pour la réalisation de la vente, le notaire doit réunir certains documents (extrait cadastral, situation hypothécaire, documents d'urbanisme...) ou faire appel à certains professionnels ou administrations (géomètre, conservateur des hypothèques...). Les déboursés couvrent les frais réclamés au notaire lors de ces démarches. En pratique, le notaire n'avance pas ces frais, il en fait une estimation compte tenu du dossier et réclame une provision lui permettant de les couvrir. Le cas échéant, une régularisation aura lieu au moment de la passation de l'acte authentique.

La remise du relevé de compte

Le notaire doit remettre à la partie qui a pris à sa charge les frais de notaire un relevé de compte apportant le détail de ces frais.

ACHAT D'UN BIEN IMMOBILIER EN FRANCE



Les autres frais à prévoir :

En plus des frais de notaire, il faudra également prévoir d'autres frais tels que :

- La commission de l'agent immobilier ou encore les émoluments de négociation du notaire lorsque c'est ce dernier qui a réuni l'acheteur et le vendeur.

Cette somme sera perçue au moment de la signature de l'acte authentique. Elle n'entre pas dans le prix de vente et n'est pas soumise aux droits de mutation.

- Lorsque le bien est financé par le biais d'un crédit immobilier, l'acheteur emprunteur devra également supporter les frais de dossier et le coût des garanties réclamées par la banque.

D - GARANTIES

Le vendeur particulier n'est pas traité avec la même rigueur que le vendeur professionnel. Toutefois, les clauses par lesquelles le vendeur prévient l'acheteur qu'il prend les biens en l'état sont de moins en moins acceptées, et nombreux sont les acheteurs qui engagent des procédures contre leur vendeur. Le vendeur peut se prémunir contre ce risque en s'adressant à un professionnel pour un diagnostic technique et pour mesurer la superficie du bien qu'il vend.

1 - GARANTIE DE LA CONTENANCE

Le vendeur est tenu de garantir la surface annoncée dans le contrat.

Le code civil français fait une distinction selon que la contenance a été ou non déterminante dans la fixation du prix :

- Si la vente a été faite avec indication de la superficie, à raison de X euros le mètre carré, le vendeur remboursera le trop-perçu.
- Dans le cas contraire, l'acheteur

obtiendra une réduction du prix si la surface est inférieure de plus d'un vingtième à celle énoncée dans le contrat.

L'acheteur pourra demander l'annulation du contrat si le défaut de contenance l'empêche de réaliser ses projets.

Le vendeur professionnel, tenu de vérifier la contenance du bien qu'il vend, ne pourra s'exonérer de la garantie qu'il doit à l'acheteur.

2 - GARANTIE CONTRE LES DÉFAUTS

Si l'immeuble a moins de 10 ans, la garantie décennale et la garantie dommages-ouvrage sont d'application. Le constructeur et le maître de l'ouvrage, c'est-à-dire celui qui a fait construire, ont souscrit une assurance contre les vices de la construction.

Selon le code civil français, tout constructeur est présumé responsable pendant 10 ans à compter de la réception de l'immeuble des défauts qui compromettent sa solidité ou encore qui affectent l'un de ses éléments constitutifs ou d'équipement le rendant impropre à sa destination. Les garanties du contrat sont transmises à l'acheteur. La date de la réception effectuée par le maître de l'ouvrage marque le point de départ des différentes garanties (parfait achèvement, biennale, décennale).

En cas de sinistre, l'assurance dommages-ouvrage avancera au propriétaire de l'immeuble le coût des travaux pour ensuite se retourner contre l'assurance du constructeur afin de se faire rembourser.

Si l'immeuble acheté a moins de 10 ans, il vaut mieux disposer des coordonnées de l'assurance dommages-ouvrage et

des quittances de paiement des primes. Il doit être fait mention dans l'acte notarié ou en annexe de l'existence ou de l'absence d'assurance.

ACHAT D'UN BIEN IMMOBILIER EN FRANCE

Si l'immeuble a plus de 10 ans, la garantie légale des vices cachés peut être invoquée.

La garantie des vices cachés suppose trois conditions :

- Le bien doit être entaché d'un défaut d'une gravité telle que l'acheteur n'aurait pas acquis l'immeuble s'il en avait eu connaissance ou en aurait offert un moindre prix.
- Le vice doit être antérieur à la vente.
- Le vice ne doit pas pouvoir être décelé au moment de la vente, il doit être caché.

Si l'acquéreur connaît l'existence du vice, il est censé l'avoir accepté et ne peut agir en justice contre le vendeur sur le fondement de la garantie des vices cachés. Pour mettre en œuvre la garantie légale, l'acheteur peut, au choix, demander en justice la résolution de la vente ou encore la restitution d'une partie du prix de l'immeuble.

Enfin, l'acheteur doit exercer son action contre le vendeur dans un délai de 2 ans à compter de la découverte du vice.

AVERTISSEMENT:

De nombreux contrats comportent une clause de non garantie de type :

"l'acquéreur prendra le bien vendu dans l'état où il se trouvera le jour de l'entrée en jouissance, sans garantie du vendeur, sans pouvoir prétendre à aucune indemnité ni réduction du prix pour mauvais état du sol ou des bâtiments, vices ou défauts de toute nature apparents ou cachés".

Cette clause est valable uniquement dans le cas où le vendeur est un particulier et non un professionnel. Elle doit toutefois apparaître clairement dans le contrat. Toute clause obscure s'interprète en faveur de l'acquéreur. Si l'acheteur parvient à prouver que le vendeur était de mauvaise foi et connaissait les vices de l'immeuble au moment de la vente, la clause de non garantie ne sera pas valable.



ACHAT D'UN BIEN IMMOBILIER EN FRANCE

4 - ADRESSES UTILES_

Le premier endroit où s'adresser pour obtenir des renseignements quant au bien immobilier, à sa situation ou encore pour des questions liées au cadastre, est la mairie du lieu dans lequel se situe l'immeuble.

La préfecture, la sous-préfecture, ou la Direction Départementale de l'Équipement (DDE) sont également susceptibles de détenir des informations utiles lors de l'achat d'un bien immobilier. La France étant divisée en régions et en départements, il est impossible de fournir dans cette brochure l'ensemble de ces coordonnées. Là encore, la mairie du lieu dans lequel le bien immobilier se situe sera à même de procurer aux futurs acquéreurs les adresses de ces différents organismes.

Dans tous les cas, le recours à un notaire, même à titre informatif est plus que conseillé. Ces consultations sont payantes.

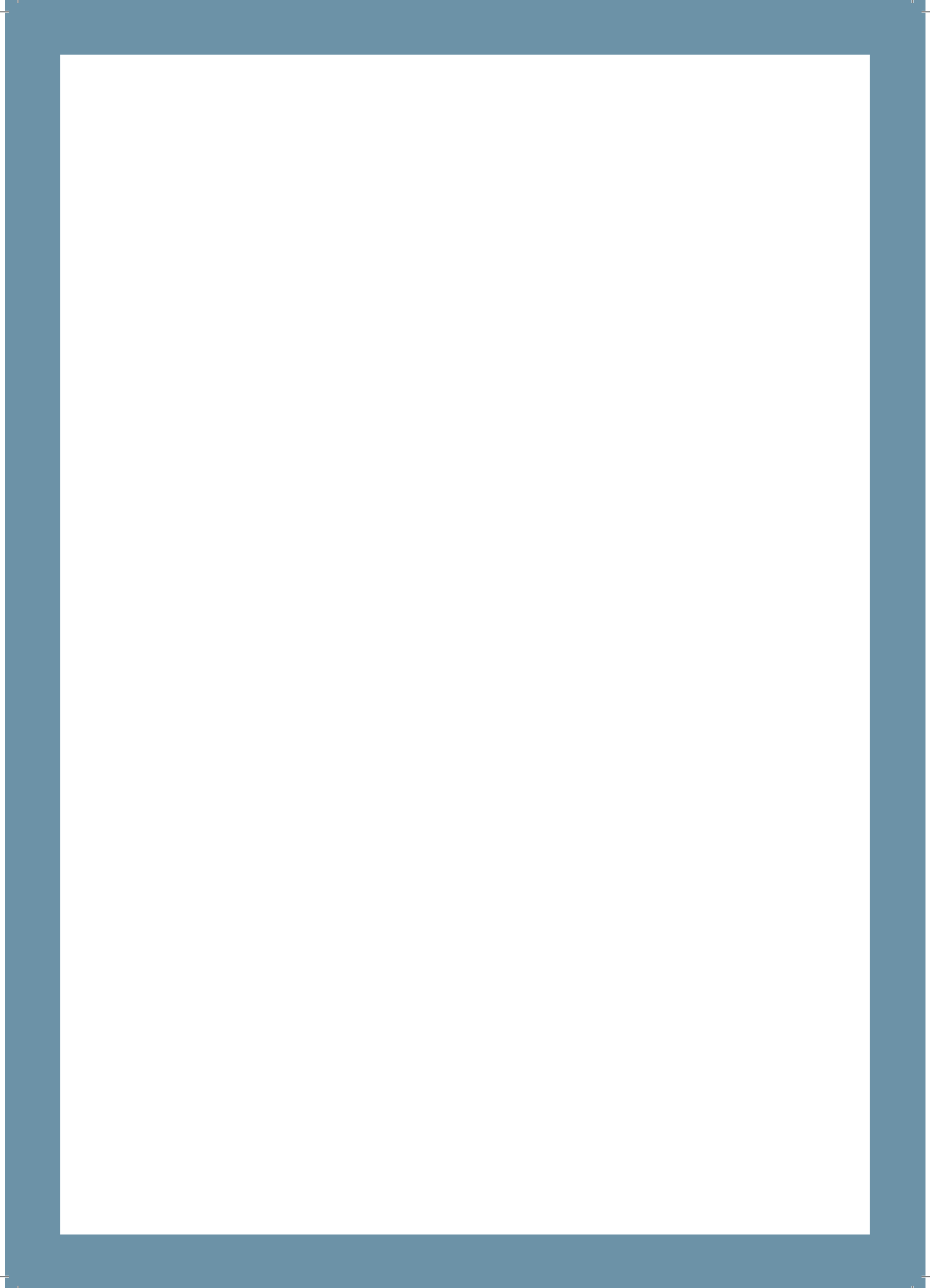
Vous pourrez également trouver un certain nombre d'informations sur le site des notaires de France, www.notaires.fr. Les départements de la Moselle (Lorraine), du Haut-Rhin et du Bas-Rhin (Alsace) sont soumis au droit local qui présente de légères différences avec le droit applicable au reste de la France. Ainsi, pour un bien se situant dans un de ces trois départements, il est plus prudent de consulter, si besoin est, un notaire qui exerce ses fonctions dans le même département que celui du bien en question.

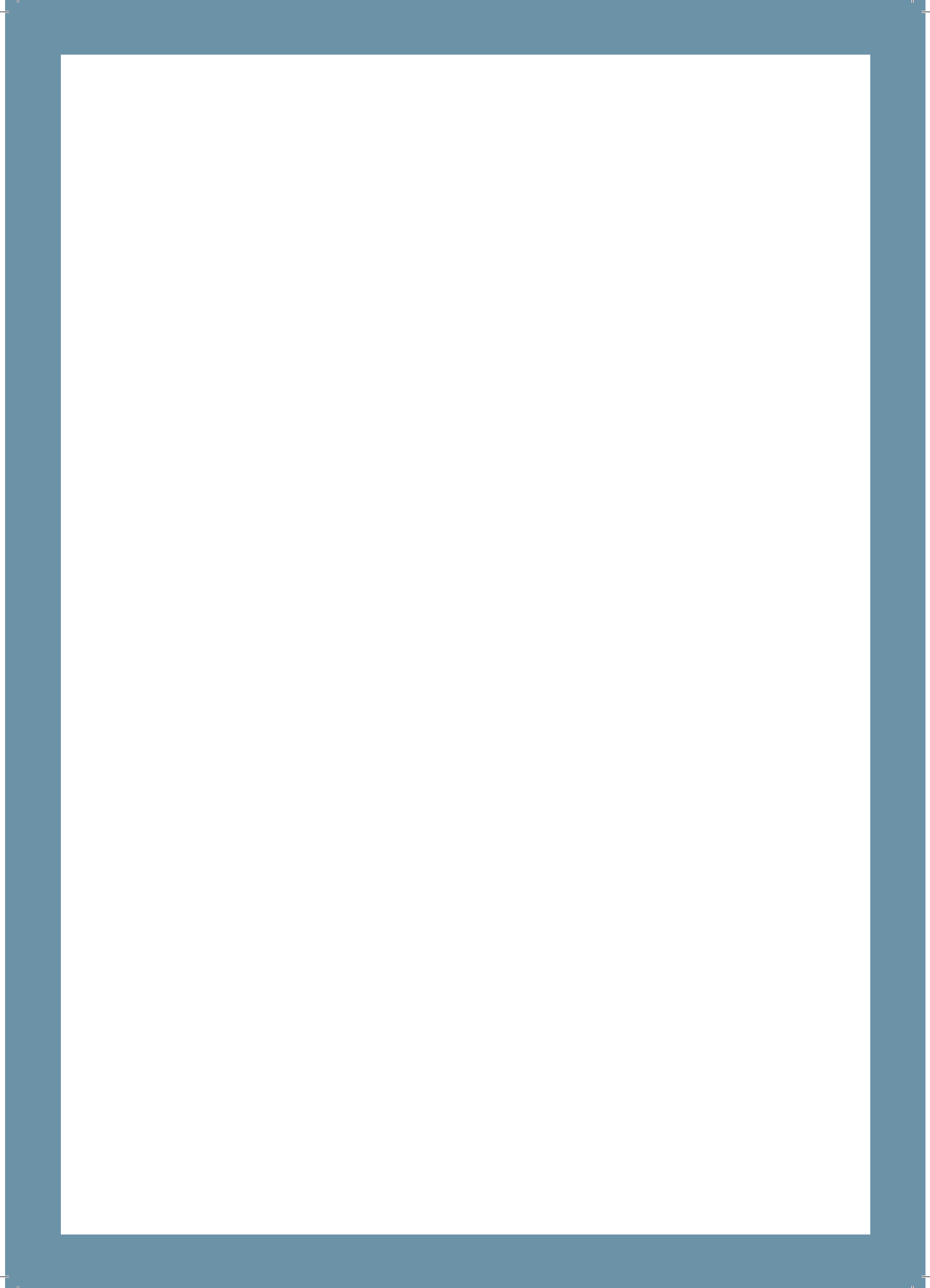
Acheteurs et vendeurs peuvent également s'adresser à l'ADIL (Agence Départementale d'Information sur le Logement) du département ou se situe le bien. La liste des ADIL est consultable sur le site de l'ANIL (Agence Nationale pour l'Information sur le Logement) www.anil.org

Les ADIL répondent gratuitement à vos questions.

Enfin, le Centre Européen des Consommateurs du Luxembourg est à même de conseiller les futurs acquéreurs dans leurs démarches au **+352 26 84 64-1**.









→ Centre Européen des Consommateurs GIE
2A, rue Kalchesbrück
L-1852 Luxembourg
Grand-Duché de Luxembourg

Tél. : +352 26 84 64-1
Fax : +352 26 84 57 61
info@cecluxembourg.lu
www.cecluxembourg.lu

→ En bus :
Ligne 197 ou 167 vers Cents, Wassertuerm, arrêt
Neudorf, Kalchesbruck ou
Ligne 29 vers Findel, Cargo Center, arrêt Reno,
Kalchesbréck

L'auteur de la présente brochure ne peut être tenu pour responsable des éventuelles erreurs ou omissions qui y subsisteraient malgré le soin tout particulier porté à sa rédaction. Ni la Commission européenne, ni aucune autre personne agissant en son nom n'est responsable de l'usage fait éventuellement d'informations tirées de cette publication.

Toute reproduction ou traduction, intégrale ou partielle, est interdite sans autorisation écrite au préalable du Centre Européen des Consommateurs du Luxembourg. Une citation en tant que reproduction d'un extrait est toutefois autorisée à condition d'en indiquer la source.



Avec le soutien de l'Etat luxembourgeois et de l'Union Luxembourgeoise des Consommateurs (ULC).

Cette brochure fait partie de l'action 670 687 ECC-Net LU FPA dont les fonds sont attribués au titre d'une subvention accordée à une action CEC du «European Union's Consumer Programme» (2014-2020).