

LES RDV DE L'UNPI 49



Les clés d'une acquisition réussie

Présentée par
Me Laurence BRETIN, notaire
et
Patrice VERNIER-ESNAULT, Président UNPI 49

SOMMAIRE

- I. La réflexion du projet
- II. L'analyse du marché
- III. La visite du bien
- IV. L'offre et le compromis/promesse
- V. L'acte final

I / La réflexion du projet

Avant de se lancer dans un projet immobilier, même s'il s'agit d'un coup de cœur, vous devez vérifier que votre investissement ne sera pas un échec grâce à une réflexion articulée autour de points essentiels.

Votre projet doit correspondre à un juste équilibre entre vos envies et vos possibilités.

En plus des questions générales à se poser, des moyens complémentaires peuvent vous aider : conventionnement, subventions, aides diverses, prêt à taux faible pour catégorie spécifique.

Quelles questions se poser pour votre recherche ?

- **Quel usage ?** Résidence principale / Investissement locatif / Résidence secondaire
- **Quel budget ?** Montant des fonds propres, capacité d'emprunt etc...
- **Quel type de bien ?** Ancien / neuf / Avec ou sans travaux

S'il s'agit d'un investissement locatif, des réflexions supplémentaires doivent être envisagées :

- **Quel type de location ?** Étudiant / Airbnb / Meublé / Vide
- Possibilité d'un conventionnement ?

II / L'analyse du marché

Une vision du marché local au moment de l'achat est essentielle sans quoi vous pourriez par exemple acheter un bien avec une valeur surestimée qu'il sera difficile de revendre au minima au même prix dans quelques années.



1. Le marché local : analyse générale

Sans distinguer le type de bien, il conviendra dans un premier temps de se renseigner sur le prix moyen, le prix le plus haut, et le prix le plus bas au m² lors d'un achat :

- De la ville concernée si vous souhaitez investir dans une ville comme Angers, Nantes etc...
- Des quelques villes aux alentours s'il n'y a pas une grande densité de logements dans la zone recherchée.

2. Le marché des biens du même type de celui recherché

A superficie égale, une habitation individuelle est souvent un investissement financier plus important à l'achat qu'un logement se situant dans un bâtiment collectif.

Il est conseillé de rechercher les biens vendus récemment afin de connaître le prix moyen d'achat.

Vous verrez ainsi quels sont les critères influençant le prix de vente d'un bien, ce qui pourra vous permettre de concéder à certains critères pour trouver votre bien (présence d'un ascenseur, d'un parking etc...) si jamais vous êtes en dessous du budget moyen nécessaire.

3. Le marché d'un secteur précis

Un bien identique n'aura pas la même valeur en fonction de sa localisation dans une ville.

A Angers par exemple, un bien ayant les mêmes caractéristiques et la même superficie ne sera pas vendu le même prix s'il est situé dans le triangle d'Or ou en limite de la ville.

III / La visite du bien trouvé

Vous avez trouvé un bien qui correspond à vos attentes et allez le visiter.

Quelques points de vigilances sont à retenir :

- Isolation
- Système de production d'énergie
- Servitudes potentielles
- Dégradations, malfaçons, défauts esthétiques
- Etc ...

Lorsque le bien est soumis au statut de la **copropriété**, il est indispensable d'analyser les états financiers ainsi que de prendre connaissance de l'ensemble des travaux effectués ou restants.

En effet, une fois propriétaire vous pourriez être amenés à régler des dépenses non prévues pour des travaux dans les parties communes ou le lancement d'une procédure judiciaire.

IV / L'offre d'achat et le statut en tant qu'acquéreur

Le bien visité correspond à ce que vous recherchez et vous décidez de l'acheter.

Toutefois, il est recommandé de réfléchir en amont à la façon dont sera fait l'achat :

- en nom propre ?
- En SCI ?
- En indivision ?

IV / La promesse ou le compromis de vente

Un compromis ou une promesse de vente ? Quelle différence ?

Dans la promesse de vente, le vendeur s'engage auprès du candidat acheteur à lui vendre son bien à un prix déterminé. Il lui donne ainsi en exclusivité une "option" pour un temps limité.

Dans le compromis de vente, vendeur et acheteur s'engagent l'un comme l'autre à conclure la vente à un prix déterminé en commun. Juridiquement, le compromis vaut donc vente. Si l'une des parties renonce à la transaction, l'autre peut l'y contraindre par voie de justice, en exigeant de surcroît des dommages et intérêts.

Informations générales

CE QUI EST INTERDIT OU DECONSEILLE (sans que cette liste ne soit exhaustive)

- Recevoir des sommes de l'acquéreur avant le compromis ou entre le compromis et la vente en direct.
- Autoriser son acquéreur à faire des travaux dans le bien avant la vente définitive.
- Autoriser son acquéreur à entrer dans les lieux sans convenir d'une convention spécifique et le futur acquéreur doit justifier d'une assurance.

! Pensez à demander les autorisations communales si besoin (créations de fenêtres sur le toit, agrandissement prévu, etc...) ainsi que des devis à des professionnels en cas de travaux.

V / L'acte final de vente

Seul le notaire est habilité à établir l'acte de vente et à le faire signer.

L'acte est rédigé à la suite de la signature du compromis de vente ou de la promesse de vente. Une fois l'acte prêt, l'acheteur et le vendeur sont invités à venir le signer.

Calendrier

Délai après la signature du compromis ou de la promesse	Etapes
J+8	Instruction du dossier administratif
J+10	Purge du délai de rétractation
J+20	Etat hypothécaire et état des créances
J+45	Justificatif de l'offre de prêt
J+60	Purge des droits de préemption
J+70	Délai maximal pour la transmission des pièces : signature chez le notaire envisageable

Attention : le Diagnostic de performance énergétique

Conformément aux dispositions des articles L 126-26 et suivants du Code de la construction et de l'habitation, un diagnostic de performance énergétique doit être établi.

Ce diagnostic doit notamment permettre d'évaluer :

- Les caractéristiques du logement ainsi que le descriptif des équipements.
- Le descriptif des équipements de chauffage, d'eau chaude sanitaire, de refroidissement, et
- indication des conditions d'utilisation et de gestion.
- La valeur isolante du bien immobilier.
- La consommation d'énergie et l'émission de gaz à effet de serre.

L'étiquette mentionnée dans le rapport d'expertise n'est autre que le rapport de la quantité d'énergie primaire consommée du bien à vendre ou à louer sur la surface totale du logement. Il existe 7 classes d'énergie (A, B, C, D, E, F, G), de "**A**" (BIEN économe) à "**G**" (BIEN énergivore).

L'attention de l'ACQUEREUR est attirée sur le fait :

Si le logement est classé en F :

Qu'à compter du 1er janvier 2022 l'acte de vente ou le contrat de location devra mentionner l'obligation de réaliser des travaux permettant de rendre cette consommation énergétique primaire inférieure ou égale à 330 kilowattheures par mètre carré et par an avant le 1er janvier 2028.

Et dans ces mêmes actes, sera mentionné, le cas échéant, le non-respect par le vendeur ou le bailleur de l'obligation de réaliser ces travaux.

Qu'à compter du 1er janvier 2028, le BIEN sera interdit à la location car jugé indécent.

Si le logement est classé en G :

A compter du 1er janvier 2025, le BIEN sera interdit à la location car jugé indécent.

LES DIAGNOSTICS ENVIRONNEMENTAUX

- . BASIAS
- . BASOL
- . GEORISQUES
- . ERNT
- . RADON
- . PEB

DES ELEMENTS INDICATEURS : **LES DIAGNOSTICS SUR LE BIEN**

- **Plomb**
- **Amiante**
- **Termites**
- **Gaz / Electricité**
- **Etat des risques et pollution**
- **DPE**
- **Assainissement**
- **Mérule**

LES REUNIONS DE L'UNPI 49



Nous vous remercions de votre présence.

Vous pourrez retrouver le support de la réunion
ainsi que ceux des précédentes sur
www.unpi49.org