

DIFFERENTES ETAPES POUR ACQUERIR UN TERRAIN

Vous souhaitez acquérir un terrain pour y construire votre villa, voici comment cela se déroule.

I. CHOISIR VOTRE PARCELLE :

Tout d'abord, il s'agit de faire le **choix de votre parcelle** (disposition au sein du lotissement, forme, superficie, prix....)



II. RESERVER VOTRE PARCELLE EN SIGNANT UNE OFFRE D'ACHAT PUIS UN COMPROMIS DE VENTE CHEZ NOTAIRE :

Une fois votre choix fait, nous vous proposons de vous « **réserver** » cette dernière pendant un délai allant **d'une semaine à 10 jours** afin que vous puissiez étudier la faisabilité de votre projet, accompagné de professionnel (constructeur, banquier, maçons....) .

Si votre projet est viable, vous signerez une **offre d'achat** afin d'officialiser votre engagement et permettre ainsi la rédaction d'un compromis de vente par le notaire. A cette occasion, vous devrez nous fournir votre **état civil complet (livret de famille, carte d'identité, attestation de PACS....)**.

Puis, vous serez contacté par le notaire pour signer le **compromis de vente**, lequel fixera les **conditions d'acquisitions de ce terrain** (obtention du permis

de construire, obtention d'un prêt), ainsi que les délais pour réaliser ces conditions.

Ce jour-là, vous devrez verser une **provision sur frais de notaire** d'un montant **de 500 €**, ainsi qu'un **dépôt de garantie d'un montant minimum de 1000 €** qui seront déposés sur un compte séquestre chez le notaire pendant toute la période du compromis. Ces sommes seront **débitées immédiatement** mais vous seront restituées si l'une des conditions obligatoires du compromis n'étaient pas remplies, le cas échéant, ces dernières viennent se déduire directement du prix d'acquisition et des émoluments notariés dans le cas où la vente a lieu.



III. OBTENTION DU PERMIS DE CONSTRUIRE ET DU PRET :

Une fois le compromis signé, vous allez pouvoir **déposer votre permis de construire et vos dossiers de demande de prêt auprès de différents organismes** de crédits. Un délai de **2 à 6 mois** est fixé au compromis pour obtenir ces derniers.



IV. SIGNATURE DE L'ACTE DE VENTE UNE FOIS LES CONDITIONS SUSPENSIVES REALISEES :

Enfin, une fois votre permis de construire et votre prêt obtenu, vous serez convoqué chez le notaire pour signer votre **acte définitif de vente**. Parallèlement, votre constructeur ou maître d'œuvre aura fait sa DROC ou déclaration d'ouverture de chantier et pour une fois votre terrain acté, **démarrer les travaux de construction**.





CHEZ LE NOTAIRE

Signer chez le notaire

Vous avez obtenu votre prêt et toutes les conditions pour la vente sont réunies. A la date prévue, vous vous retrouverez avec le vendeur chez le notaire pour signer le contrat de vente définitif: une étape obligatoire et un moment très solennel.

Le rôle du notaire

Toute vente d'un bien immobilier doit passer par un notaire. C'est obligatoire pour que la transaction soit valable. Le notaire est en effet le seul à pouvoir publier l'acte de vente, c'est-à-dire à pouvoir le déclarer à la Conservation des hypothèques. Ce service administratif, qui dépend de la Direction Générale des Impôts, enregistre toutes les transactions immobilières de façon à pouvoir identifier de façon incontestable qui est le propriétaire d'un bien.

Le notaire a aussi une mission de contrôle et de vérification. Ainsi, si vous achetez votre logement dans une copropriété, il doit examiner le règlement de copropriété ainsi que les procès-verbaux des dernières assemblées générales. Il doit aussi vérifier que le vendeur a fourni un certificat garantissant la superficie...

En principe, la signature du contrat a lieu chez le notaire choisi par le vendeur. Si vous le souhaitez, vous pouvez vous faire assister d'un notaire que vous

connaissez. Cela n'entraîne pas le doublement des honoraires, mais plutôt leur partage, sans frais supplémentaire pour vous et le vendeur.

Lors de la signature, le notaire procédera à la lecture de la totalité de l'acte en présence du vendeur et de vous-même. Si vous ne comprenez pas un terme, si une affirmation vous pose problème, n'hésitez pas à demander une explication.

Avant de vous rendre chez le notaire, quitte à ce que ce soit le jour même du rendez-vous, assurez-vous qu'aucune dégradation n'a eu lieu dans le logement que vous vous apprêtez à acquérir. S'il y a eu des dégradations ou si les meubles et équipements prévus dans le compromis de vente ont été enlevés par le vendeur, vous êtes en mesure de demander une baisse du prix. S'il était prévu qu'il vide et nettoie le logement et qu'il ne l'a pas fait vous êtes aussi en mesure de demander une baisse du prix.



Comment bien renégocier votre crédit

Que veut dire renégocier son prêt et où s'adresser ?

Définition :

Vous avez souscrit il y a quelques années un prêt à taux fixe aux alentours de 7 à 8% et, lors d'une conversation entre amis, vous apprenez qu'ils viennent de faire un prêt pour leur maison à 5,50%. Vous vous dites alors qu'il y a peut-être possibilité de **baissier votre taux** pour gagner un peu d'argent !

A ce titre vous avez alors deux possibilités, soit **faire baisser votre mensualité**, soit **la durée** de votre crédit grâce au gain sur le taux.

Vers qui s'adresser :

Là encore deux possibilités :

1 : S'adresser à sa banque chez laquelle le prêt est souscrit

2 : Vous adresser à la concurrence

1 : VOTRE BANQUE

En préambule, et pour fixer le cadre de l'entretien que vous allez avoir, sachez que la banque **n'aime pas du tout** ce genre de demande pour plusieurs raisons:

- Pour vous garder comme client, ils vont devoir gagner moins d'argent
- Cela ne rentre pas dans leurs objectifs de vente
- Et enfin, c'est souvent une phase de négociation difficile où ils sont en situation d'infériorité

Cependant, ce n'est pas pour cela que vous obtiendrez un réaménagement à la baisse de votre taux de prêt en faisant du chantage. En effet, n'oubliez pas la relation **gagnant-gagnant** que vous devez avoir.

Il vous faudra leur dire la chose suivante :

"A la date du jour et compte tenu de la baisse significative des taux, je vous sollicite pour que vous envisagiez un réaménagement de mon prêt afin de diminuer le taux, quelles en sont les modalités ?"

Sachez que rester là où vous êtes sera la meilleure solution d'un point de vue pratique.

2 : S'ADRESSER A LA CONCURRENCE

Sachez qu'ici le cadre de l'entretien sera complètement différent, en effet, ils vous accueilleront **à bras ouvert** comme nouveau client. La technique employée sera de faire un nouveau prêt qui remboursera celui existant. Les différences essentielles avec un réaménagement en interne sont :

- L'intégration de frais n'existant pas dans votre banque
- La mise en place d'un nouveau compte avec des frais de tenue de compte, de carte bancaire....

Aussi, partir à la concurrence pour gagner 5 € par mois n'est pas aussi simple que cela puisqu'il va falloir reconstruire la relation bancaire mais aussi se rééquiper en services et produits d'épargne car la banque d'aujourd'hui ne conçoit plus une relation sans la souscription de divers services. (Objectif moyen d'équipement par client : 7 produits et services).