

sa remise par tout moyen présentant des garanties équivalentes. Le vendeur ne doit pas, alors, vous faire signer le contrat de vente et vous ne versez aucune somme avant l'expiration du délai de réflexion.

**Le contrat de vente peut prendre la forme**

■ soit d'un contrat de vente en l'état futur d'achèvement : vous devenez propriétaire du sol et de ce qui est construit à la signature du contrat de vente et de la totalité du logement, au fur et à mesure de son édification. Vérifiez qu'une assurance incendie et responsabilité civile a été souscrite par le vendeur ; à défaut, souscrivez cette assurance à la signature du contrat de vente ;

■ soit d'un contrat de vente à terme (plus rare en pratique) : vous ne devenez propriétaire qu'à l'achèvement des travaux ; les versements que vous effectuez sont déposés sur un compte ouvert dans une banque ou un établissement financier et ne peuvent être utilisés par le vendeur avant la livraison ; jusqu'à cette date, c'est au vendeur d'assurer la construction en cours.

**Assurez-vous que le contrat de vente contient les clauses prévues par la loi...**

■ une description exacte et détaillée du logement et sa situation exacte dans l'immeuble ou l'ensemble immobilier, conformes à celle du contrat de réservation ;

■ la date de livraison : veillez à ce qu'elle soit exprimée de préférence en mois ; prévoyez des pénalités en cas de retard ;

■ le prix total à payer et les conditions éventuelles de révision du prix ; une pénalité limitée, à votre charge, peut être prévue en cas de retard de paiement ;

■ la condition suspensive de l'obtention des prêts que vous avez sollicités ; si vous ne les obtenez pas, le contrat de vente peut être annulé.

Vous pouvez faire inclure, toute autre clause suspensive qui vous assurera que la vente se réalisera sous certaines conditions déterminantes pour vous (par exemple sous réserve d'avoir revendu votre précédent logement) ;

■ s'il s'agit d'une vente en l'état futur d'achèvement, les garanties d'achèvement des travaux et /ou de remboursement : demandez les justificatifs au vendeur et vérifiez qu'elles concernent le logement qui vous intéresse ;

■ l'échelonnement des paiements d'après l'avancement des travaux ; il varie en fonction de la garantie d'achèvement dont dispose le vendeur :

• si le vendeur bénéficie de la garantie d'un organisme extérieur pour l'achèvement des travaux, vos versements ne doivent pas dépasser :

- 35 % du prix total à l'achèvement des fondations,  
 - 70 % à la mise hors d'eau,  
 - 95 % à l'achèvement des travaux ;  
 le solde est versé à la livraison, sauf si vous faites des réserves portant sur des défauts de conformité ;

• si le vendeur ne bénéficie pas de la garantie d'un organisme extérieur pour l'achèvement des travaux, vos versements ne doivent pas dépasser, en cas d'acquisition d'une maison individuelle :

- 20 % du prix total à l'achèvement des fondations,  
 - 45 % à la mise hors d'eau,  
 - 85 % à l'achèvement de la maison ;

le solde est versé à la livraison, sauf si vous faites des réserves portant sur des défauts de conformité.

Assurez-vous qu'au moment des appels de fonds les travaux correspondants sont effectivement réalisés. Ne versez pas plus d'argent que vous n'en devez à chaque étape. Vous ne versez rien tant que toutes les conditions suspensives ne sont pas réalisées.

En annexe au contrat, doivent notamment figurer :

■ le règlement de copropriété, si le logement est en copropriété. Il doit vous être remis avant la signature du contrat afin que vous ayez le temps de l'examiner ;

■ le cahier des charges et le règlement de lotissement, si le logement est situé dans un lotissement et s'ils existent ;

■ l'attestation de l'assurance dommages-ouvrage souscrite par le vendeur à l'ouverture du chantier : elle vous est transmise automatiquement en tant qu'acqureur ;

■ un plan coté et la notice technique descriptive (ou un devis descriptif) du logement, ainsi que le plan de l'ensemble immobilier ; si ce dernier n'est pas annexé, il doit être consultable chez le notaire.

**UNE FOIS VOTRE CONTRAT SIGNÉ**

■ Le notaire qui a rédigé l'acte en garde un original (la minute) : il vous remet ultérieurement une copie qui constitue votre titre de propriété. Conservez-le précieusement. C'est lui qui vous précise vos droits et obligations vis-à-vis du vendeur jusqu'à l'achèvement des travaux.

■ A la fin des travaux, votre vendeur va vous demander de procéder à la livraison de votre logement. Soyez vigilant, faites une visite attentive du chantier (cf. dépliant n°12).



ADIL/AGENCE DEPARTEMENTALE D'INFORMATION SUR LE LOGEMENT

L'ADIL réunit l'État, les collectivités locales, les organismes d'intérêt général, les professionnels publics et privés et les représentants des usagers. Elle est agréée par le Ministère chargé du Logement après avis de l'ANIL.

L'ADIL vous offre un conseil complet, neutre et gratuit sur toutes les questions juridiques, financières et fiscales concernant votre logement.

**L'ADIL vous conseille, consultez-la !**



☞ Voir également : les autres dépliants de la série "Devenir propriétaire"

**Construisez votre projet avec votre ADIL**

Pour tout renseignement concernant le réseau des ADIL, composez le : **08 20 16 75 00**  
 (0,12 € la minute au 1.12.09)  
 Internet : [www.anil.org](http://www.anil.org)



Votre ADIL vous conseille gratuitement

Consultez-la . . .



# Vous envisagez d'acheter un logement sur plan...

## AVANT DE VOUS ENGAGER, ÉTUDIEZ VOTRE PROJET

**Vous voulez acheter un logement, en cours de construction ou à construire : une maison et son terrain vendus par le même vendeur, ou un appartement situé dans un immeuble collectif.**

■ **Ne vous laissez pas influencer par la publicité, ni par la décoration :** vous devez, le plus souvent, vous décider sur la base d'un descriptif après avoir visité éventuellement un logement "modèle" ou "témoin". Les documents publicitaires n'ont aucune valeur contractuelle. Reportez-vous à ce qui figure dans le descriptif annexé au contrat de réservation : il doit obligatoirement préciser, notamment, la surface habitable en m<sup>2</sup>, le nombre de pièces, la nature et la qualité des matériaux, la situation du logement dans l'immeuble ou dans le lotissement, la liste détaillée des équipements collectifs et leurs conditions d'utilisation ; renseignez-vous sur leur date d'achèvement. A défaut de pouvoir visiter votre futur logement, rendez-vous sur place pour juger la situation des programmes, le quartier, les équipements et les transports existants. Demandez à visiter d'autres programmes réalisés par le promoteur.

■ **Informez-vous sur l'évolution du quartier :** consultez à la mairie, le PLU, plan local d'urbanisme ou le POS, plan d'occupation des sols, s'il est toujours en vigueur : il vous précisera les règles de construction applicables localement. Demandez à la mairie, éventuellement, le certificat d'urbanisme ; il indique notamment, les dispositions d'urbanisme ainsi que l'état des équipements publics existants ou prévus. Renseignez-vous à la mairie pour savoir, si le programme est situé dans une zone couverte par un plan de prévention des risques technologiques ou naturels (ex : inondations), ou dans une zone de sismicité. Si c'est le cas, un état des **risques naturels et technologiques** doit être annexé au contrat de réservation ou, à défaut de contrat préliminaire, à l'acte authentique.

■ **Comparez les programmes,** les prix et les prestations de plusieurs promoteurs. Ne négligez pas la performance

énergétique du logement. Le promoteur devra vous remettre un diagnostic de performance énergétique au plus tard au moment de la réception (cf. dépliant ANIL "Acheter ou vendre un logement : quels diagnostics ?").

Choisissez un professionnel qui justifie qu'il est couvert par une assurance garantissant son activité générale et sa responsabilité en cas de malfaçons. Adressez-vous de préférence à un professionnel qui justifie d'une "garantie extrinsèque", c'est-à-dire qui bénéficie de la caution d'un organisme extérieur - établissement de crédit ou d'assurance ou organisme de caution - vous garantissant l'achèvement des travaux.

■ **Si le logement est situé dans un immeuble en copropriété ou dans un lotissement,** demandez au vendeur ou au notaire qu'il vous procure le règlement de copropriété ou le cahier des charges et le règlement de lotissement ; les charges en copropriété sont souvent sous-estimées : renseignez-vous sur le montant des charges qui vous incomberont.

## VOUS ÊTES DÉCIDÉ À ACHETER : LA SIGNATURE DU CONTRAT DE RÉSERVATION VOUS ENGAGE !

Préalablement au contrat de vente définitif, vous signez généralement, un contrat de réservation sous "signature privée", c'est-à-dire sous simple signature du vendeur (le promoteur) et de l'acquéreur. Le contrat de réservation appelé aussi "contrat préliminaire", engage le promoteur à vous réserver un logement, si le programme est commencé. Il détermine d'ores et déjà les conditions dans lesquelles se fera la vente.

Prenez le temps d'examiner son contenu dans le détail. N'hésitez pas à poser des questions au promoteur et au notaire et à négocier la modification des clauses qui vous paraissent défavorables.

Vérifiez qu'il contient au minimum :

- la description détaillée du logement : surface habitable en m<sup>2</sup>,

nombre de pièces, description des matériaux, situation à l'intérieur de l'immeuble ou du lotissement, la liste des équipements collectifs à votre disposition, une note technique sommaire. Veillez à ce que le descriptif soit précis ;

- le prix de vente du logement et les conditions de révision, le cas échéant ;
  - la date à laquelle le contrat définitif sera conclu ;
  - le délai d'exécution des travaux ;
  - les conditions prévues par la loi qui vous permettent de renoncer à acheter en récupérant votre dépôt de garantie ; ce sera le cas, si :
    - le contrat de vente n'est pas signé à la date prévue, du fait du vendeur ;
    - le prix de vente est supérieur d'au moins 5 % au prix prévisionnel, éventuellement révisé ;
    - le logement tel qu'il est décrit dans le contrat de vente ne correspond pas à la description du contrat de réservation et les changements constatés diminuent de 10 % la valeur du logement ;
    - l'un des équipements promis n'est pas fourni ;
    - le montant des prêts que le vendeur s'est engagé à vous faire obtenir est inférieur de 10 % à ce qui était prévu.
- Attention : cette clause ne concerne que les prêts que le vendeur s'est chargé de vous faire obtenir. Vous avez intérêt à faire inclure une clause suspensive concernant l'obtention des prêts que vous avez déclaré rechercher personnellement. En règle générale, vous avez intérêt à faire votre affaire de cette recherche.

## NE VERSEZ RIEN AVANT D'AVOIR SIGNÉ LE CONTRAT DE RÉSERVATION

■ A la signature du contrat de réservation, le vendeur peut vous demander de verser sur un compte spécial, ouvert à votre nom dans une banque, **un dépôt de garantie**. Son montant est limité à 5 % du prix de vente si le contrat définitif est signé dans un délai d'un an, et 2 % s'il est signé dans un délai d'un à deux ans.

**Vous ne devez rien verser d'autre que le dépôt de garantie, avant la signature du contrat de vente.**

### Vous disposez d'un délai de rétractation de sept jours...

Le vendeur doit vous envoyer le contrat de réservation signé, par lettre recommandée ou vous le remettre par tout moyen présentant des garanties équivalentes. A compter du lendemain de la première présentation de la lettre recommandée vous notifiant le contrat de réservation ou de sa remise, vous avez un délai de sept jours pour revenir, le cas échéant, sur votre engagement. Si vous renoncez à acheter le logement, informez-en le vendeur avant l'expiration de ce délai, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou par tout moyen présentant des garanties équivalentes. Le dépôt de garantie doit alors vous être restitué intégralement, sans retenue ni pénalité.

Passé le délai de rétractation, si vous renoncez à signer le contrat de vente pour une des raisons prévues par la loi (cf. ci-dessus), le dépôt de garantie doit, à votre demande, vous être intégralement remboursé dans un délai de trois mois.

## LE CONTRAT DÉFINITIF PRÉCISE VOS DROITS ET OBLIGATIONS VIS-À-VIS DU VENDEUR

Dès que toutes les conditions de la vente sont réunies, vous signez le contrat de vente devant notaire, par acte authentique. Si un contrat de réservation a été signé, il doit vous être remis au moins un mois avant sa signature ; ce délai vous permet d'examiner le contrat et ses annexes et de vérifier leur conformité avec le contrat de réservation. N'hésitez pas à poser des questions au notaire.

■ Le contrat de vente est signé par vous, le vendeur et le notaire (le notaire du vendeur et / ou le vôtre). Si vous avez demandé à votre notaire et à celui du vendeur de collaborer à la rédaction de l'acte, ils le signent tous les deux ; les honoraires dus pour l'acte sont alors partagés entre les deux notaires.

■ Si préalablement au contrat de vente, vous n'avez pas signé de contrat de réservation vous donnant la faculté de vous rétracter, vous disposez avant de signer le contrat de vente d'un *délai de réflexion de 7 jours* ; le délai court à compter du lendemain de la première présentation de la lettre recommandée vous notifiant le projet d'acte ou de

