

Guide Habiteo.com

Mars 2015

Jean-Claude Szaleniec

Guide pour l'achat d'un logement neuf

Les 12 étapes pour faire de votre achat une réussite !



SOMMAIRE

Introduction	p. 2
Etape 1 : S'informer	p. 3
Etape 2 : Rechercher	p. 3
Etape 3 : Réserver	p. 4
Etape 4 : Verser le dépôt de garantie	p. 5
Etape 5 : Recevoir son dossier de réservation signé du promoteur-vendeur	p. 5
Etape 6 : Valider sa réservation	p. 6
Etape 7 : Financer son acquisition	p. 6
Etape 8 : Signer le contrat définitif	p. 7
Etape 9 : Régler les appels de fonds	p. 7
Etape 10 : Choisir les prestations	p. 8
Etape 11 : Visiter son logement pendant le chantier	p. 8
Etape 12 : Prendre livraison de son logement	p. 9
Les 10 points à retenir	p. 10

Introduction

Habiteo.com est le 1er site de vente de bien immobilier neuf directement depuis internet. Notre concept innovant vous permet de réaliser votre achat directement depuis votre ordinateur, votre smart phone ou votre tablette.

Sur notre site, vous allez avoir le privilège de pouvoir visiter les logements que nous vous proposons, par le biais d'une visite virtuelle en 3D. Vous pourrez vous promener dans l'appartement, dans la résidence, et avoir une vue d'ensemble du quartier où se situe le logement.

Dans ce guide, nous allons vous expliquer les différentes démarches à suivre pour faire de votre achat d'un bien immobilier neuf, une réussite.

Que ce soit pour habiter ou pour investir, l'achat d'un appartement neuf ou d'une maison individuelle réalisée par un promoteur, se construit en plusieurs étapes qu'il est nécessaire de bien connaître.

Dans cette démarche il y a deux acteurs principaux :

- Le promoteur immobilier qui propose un programme neuf, appartements ou maisons. C'est le *Vendeur* ou *Réservant*. Le plus souvent vous lui achèterez, ou plutôt vous réserverez auprès de lui - car tout commence par là - un bien immobilier à construire. C'est ce que l'on appelle la Vente en Etat Futur d'Achèvement (VEFA).
- *L'Acheteur* ou *Réservataire*
C'est vous. Vous pouvez acheter seul, avec votre conjoint, à plusieurs en indivision, en SCI etc...

Il y a également deux acteurs secondaires :

- Le *Notaire* choisi par le promoteur
C'est lui (seul ou accompagné du vôtre) qui rédige l'acte de vente et vous le fera signer (ainsi qu'au vendeur).
- Le *Banquier*
C'est lui qui va vous proposer un prêt immobilier - indispensable si vous ne disposez pas de la totalité des fonds nécessaires. L'obtention du ou des financements est généralement une condition suspensive (à votre profit) du Contrat Préliminaire à une Vente en Etat Futur d'Achèvement. Puis le banquier "mettra en force" le prêt immobilier à partir du moment où vous aurez signé le "contrat définitif" ou "acte authentique de vente" ou encore "acte notarié".

Etape 1 : S'informer

Puisque vous avez téléchargé ce guide, c'est que vous maîtrisez bien les canaux d'information numérique. Vous pouvez également contacter votre banque ou un établissement de crédit immobilier ou encore un courtier en financement pour préciser votre budget.

Conseil : complétez vos informations par celles des sites officiels du gouvernement et de l'Agence Nationale pour l'Information sur le Logement ([Ministère du Logement](http://www.anil.org) , www.anil.org).

Etape 2 : Rechercher

Vous allez prendre du temps pour trouver l'appartement ou la maison qui :

- répondra à votre objectif (acheter pour habiter, investir pour louer)
- répondra à vos besoins
- sera compatible avec vos capacités financières
- vous plaira, c'est important :)
- sera proposé par un promoteur en qui vous pourrez placer votre confiance.

Conseil : Internet est la solution la plus simple et la plus rapide pour avoir la plus large vue d'ensemble de l'offre disponible. Privilégiez les professionnels qui vous communiquent des informations détaillées :

- adresse précise,
- nombre de lots totaux, dont lots proposés à la vente, nombre de tranches si l'opération est divisée en plusieurs tranches de construction
- nombre de lots disponibles à la vente et pour chacun plan et prix, calendrier de réalisation, date prévisionnelle d'achèvement
- présentation de la résidence en trois dimensions (3D), méfiez-vous des superbes "perspectives" qui peuvent masquer quelques défauts
- présentation en 3D de chacun des logements
- présentation du quartier dans lequel sera édifié le programme immobilier
- visite virtuelle d'un appartement-témoin etc ...

Etape 3 : Réserver

Vous pourrez réserver directement dans les bureaux du promoteur, dans un bureau de vente (attention aux heures d'ouverture et pensez que la signature d'un dossier de réservation prend du temps), auprès d'un Conseiller mandaté par le promoteur etc...

Avec la technologie actuelle accessible par le web, vous pouvez également réserver tranquillement de chez vous, le bien que vous aurez sélectionné.

A cette étape vous devenez Réservataire d'un logement proposé par le Réservant (le promoteur). Ce contrat préliminaire est signé sous seing privé, c'est à dire uniquement entre-vous (acheteur) et le promoteur (vendeur), sans intervention d'un notaire.

Le dossier de réservation est composé de nombreux documents obligatoires que vous et le promoteur-vendeur devrez signer :

- la description détaillée du logement
surface habitable en m², nombre de pièces, annexes, 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.
- l'Etat des Risques miniers Naturels ou Technologiques (ERNMT).
il est important de connaître la présence d'installations industrielles potentiellement dangereuses, de connaître le niveau des crues, la stabilité ou l'instabilité des terres, la présence de carrières etc...
- le prix de vente du logement et les conditions de révision, le cas échéant
- la date à laquelle le contrat définitif (acte authentique souvent appelé acte notarié) 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 définitif 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 etc...

Informez-vous du stade d'avancement du projet chez le promoteur. En effet la probabilité de réalisation et le délai de livraison ne sont pas les mêmes suivant que vous réservez votre logement alors même que le Permis de Construire a été déposé par le Promoteur et n'est pas encore obtenu, ou que le chantier a démarré.

A ce stade de la réservation vous bénéficiez d'un **premier délai de rétractation** "Loi Hamon" : vous disposez de **14 jours** à compter de la date de signature du contrat de réservation.

Etape 4 : Verser le dépôt de garantie

Le dépôt de garantie (ou caution) est le montant du chèque, du virement ou de l'empreinte Carte Bancaire (en cas de réservation directe par internet) que vous allez faire à l'ordre de la banque ou du notaire du promoteur ou de son mandataire.

Selon la loi et les pratiques des promoteurs il est compris entre quelques centaines d'euros et 5% du prix de vente. Ce dépôt de garantie est versé sur un compte séquestre ouvert en votre nom dès que les délais prévus dans le cadre de la Loi Hamon et dans le cadre de la loi SRU sont écoulés. Il sera imputable sur le prix de vente au moment de la signature du contrat définitif ou acte authentique de vente.

Il vous sera restitué si vous annulez votre réservation faute d'avoir obtenu le financement prévu (**Loi Scrivener**) ou si le promoteur n'est plus en mesure de vous garantir la réalisation au prix convenu et/ou selon le descriptif convenu et/ou dans le délai de livraison convenu et que vous souhaitez annuler la réservation avant signature du contrat définitif.

Etape 5 : Recevoir son dossier de réservation signé du promoteur-vendeur

Après contrôle de la disponibilité du bien, du prix, des conditions particulières du contrat préliminaire, le promoteur vous retourne un exemplaire du dossier de réservation en recommandé avec accusé de réception. Un seul exemplaire si vous êtes le seul à avoir signé le contrat préliminaire et ses annexes. Un exemplaire pour chacun des deux si vous achetez en couple. De la même façon chacun des indivisaires recevra son exemplaire en cas d'achat en indivision. En SCI seul le gérant dûment désigné par les statuts sera destinataire du dossier.

Conseil : effectuez plusieurs copies certifiées conformes si vous déposez votre dossier de financement auprès de plusieurs banques ou établissements financiers. Ou mieux, utilisez les documents numérisés qui sont plus simple à transmettre par mail.

Etape 6 : Valider sa réservation

A compter de la date de réception du dossier de réservation retourné par le vendeur promoteur en RAR, vous (tous les signataires du contrat préliminaire pris individuellement) disposez d'un **délai de rétractation de 7 jours** (au terme duquel vous serez définitivement engagé à signer le contrat définitif dans le cas où le Promoteur-Vendeur réalise effectivement le projet dans les conditions convenues).

Ce délai de rétractation s'ajoute à celui prévu par la Loi Hamon. Ainsi vous signez le 1er Février 2015 votre contrat de réservation. Vous disposez d'un délai de 14 jours pour vous rétracter, soit le 15 Février 2015 au plus tard. Si vous recevez le dossier de réservation en recommandé avant le 8 Février 2015 les délais ne se cumuleront pas. Si vous le recevez au-delà vous disposerez de la totalité des 7 jours à compter de la date de réception.

Etape 7 : Financer son acquisition

Lorsque vous signez un contrat préliminaire de vente en état futur d'achèvement et que vous mentionnez en conditions suspensives le recours à un crédit, vous devez effectuer les démarches en général dans les 15 jours qui suivent la date de réception en RAR de votre exemplaire. Il vous appartiendra de prouver au promoteur-vendeur que vous avez bien engagé ces démarches dans le délai prévu s'il vous en demande justification.

Vous allez ensuite "monter" votre dossier de financement. S'il est accepté, vous recevrez une offre de prêt que vous devrez retourner signée en RAR entre 11 jours (minimum) et 30 jours (maximum) à l'établissement que vous aurez sélectionné. Vous devrez informer le promoteur-vendeur de l'acceptation de votre dossier de financement en lui indiquant les coordonnées de l'établissement. Il les transmettra à son notaire pour la préparation de la signature du contrat définitif (acte notarié).

Conseil : consultez en amont de votre projet votre banquier habituel, un courtier spécialisé et un établissement financier tiers. Vous adresserez votre demande de financement à celui qui vous aura proposé la meilleure offre. Une semaine après au second et une semaine plus tard au 3ème.

Etape 8 : Signer le contrat définitif

Votre financement est obtenu. Le terrain d'assiette est propriété du promoteur qui a également obtenu son financement bancaire et sa GFA (Garantie Financière d'Achèvement) ou mieux le chantier est en cours.

Vous allez recevoir de la part du notaire du vendeur, en RAR, la notification du contrat définitif et de ses annexes (acte notarié ou acte authentique). Vous disposerez d'un délai d'un mois pour signer, vous-même ou par procuration, l'acte authentique de vente en état futur d'achèvement (VEFA).

Ce sera le moment de régler les "frais de notaire réduits -avantage d'acheter un logement neuf " même si la partie revenant au notaire est assez modeste, les frais d'établissement du Règlement de Copropriété et tous les frais divers liés à la vente et au financement (frais d'hypothèques, frais de caution mutuelle...).

Conseil : lisez attentivement tous les documents joints et notamment le règlement de copropriété. Vérifiez que les conditions indiquées, les surfaces, le délai et le descriptif sont bien conformes avec ceux que vous avez signés au moment de la réservation ou en diffèrent de façon très marginale et acceptable. Pensez à financer les frais de notaire et frais divers liés à la vente par une partie de votre apport personnel.

Etape 9 : Régler les appels de fonds

Vous venez de signer l'acte authentique de vente en état futur d'achèvement (VEFA). Celui-ci prévoit un calendrier d'appels de fonds correspondant aux différents stades d'avancement du chantier. Ces stades d'avancement et le montant maximum exigible sont prévus par la loi: 35% du prix total lorsque les fondations sont achevées, 70 % du prix total lorsque le logement (ou le bâtiment dans lequel se situe le logement) est mis hors d'eau, jusqu'à 95% du prix total à l'achèvement des travaux. Les 5% restants sont versés à la livraison du logement.

A la signature du contrat définitif vous devrez donc vous acquitter du montant exigible en fonction du pourcentage du prix prévu au contrat pour chaque stade d'avancement du chantier. Le notaire vous remettra en justificatif l'attestation d'avancement signée par l'architecte, le maître d'œuvre ou toute personne habilitée.

Conseil : si vous le pouvez, commencez à régler vos appels de fonds avec votre apport personnel. Vous minimiserez le montant des intérêts intercalaires.

Etape 10 : Choisir les prestations

Au moment nécessaire pour le bon avancement du chantier le promoteur-vendeur vous invitera à venir sélectionner les prestations et finitions de votre logement parmi différents choix possibles prévus par la notice descriptive annexée au contrat définitif. Il vous proposera quelquefois des prestations de qualité (ou d'esthétique) "supérieure" moyennant un supplément de prix.

Conseil : contrôlez la conformité de ce qui vous est proposé avec la notice descriptive annexée au contrat définitif de VEFA. La construction obéit à de nombreuses règles et obligations en France. Les produits et équipements mis en œuvre par le promoteur-vendeur doivent obéir à des normes définies.

Etape 11 : Visiter son logement pendant le chantier

Les acquéreurs ont interdiction de pénétrer sur les chantiers sans accord préalable du promoteur et dans des conditions de sécurité optimales.

Toutefois la plupart des promoteurs organisent des "visites cloisons" lorsque la construction est suffisamment avancée (cloisons posées). Cette visite permet aux acquéreurs d'effectuer les mesurages nécessaires pour l'étude d'installation de leurs futurs équipements et meubles et notamment les cuisines équipées.

Si vous avez demandé des travaux modificatifs et qu'ils ont été acceptés par le promoteur, cette visite vous permettra de rappeler ces modifications et le cas échéant de vérifier qu'elles aient bien été prises en compte. Cette visite vous donne également la possibilité de signaler quelques malfaçons auxquelles le promoteur remédiera rapidement.

Conseil : venez avec des plans agrandis pour une meilleure lisibilité, prévoyez plusieurs exemplaires et notez avec un crayon papier.

Etape 12 : Prendre livraison de son logement

C'est le grand jour. Le promoteur qui vous avait communiqué il y a au moins trois mois la date prévue vient de vous confirmer la date définitive pour la livraison de votre logement. Il vous appartient alors de souscrire les assurances nécessaires : assurance propriétaire-occupant si c'est votre résidence principale ou assurance propriétaire-non occupant si c'est un investissement locatif. Il faut également faire préparer par votre banque le chèque ou le virement nécessaire pour payer le solde du prix, généralement 5% et demander l'ouverture des compteurs d'eau et d'énergies auprès du fournisseur de votre choix ainsi que le raccordement téléphonique auprès de l'opérateur de votre choix.

Le promoteur devra vous remettre le dossier de livraison avec la notice de fonctionnement des équipements, le nom de la compagnie et le numéro de contrat d'assurances Dommage-Ouvrage (garantie décennale à compter de la réception des travaux entre le promoteur et les entreprises et non à compter de la livraison à l'acquéreur) , l'adresse mail ou le numéro de téléphone pour le SAV , les imprimés H1 (maison) ou H2 (appartement et dépendances) pour les déclarations fiscales. Il vous remettra également les diagnostics obligatoires dont le Diagnostic de Performance Energétique (DPE) et le Certificat de Mesurage Carrez pour la surface habitable des appartements. Vous devrez également recevoir une attestation BBC Effinergie ou RT 2012 si vous avez acheté avec le bénéfice de ces labels.

Le promoteur doit également vous transmettre une copie de la Déclaration d'Attestation d'Achèvement et de Conformité des Travaux (DAACT). Elle vous sera nécessaire notamment en cas de revente.

Conseil : prenez le temps nécessaire à bien examiner la qualité de finition de votre logement. Faites noter scrupuleusement les réserves que vous émettez et relisez tranquillement le procès-verbal de livraison avant de le signer, ou de le faire modifier si vous n'êtes pas d'accord. Ne laissez rien passer.

Le Promoteur vendeur a une obligation de vous livrer un logement avec une garantie de parfait achèvement d'une année. Les entreprises sont encore présentes sur le chantier et peuvent intervenir plus rapidement et plus facilement pour "lever les réserves". Par la suite vous pourrez toujours signaler d'éventuels défauts et malfaçons (exemple fissures apparues quelque temps après la livraison). Mais les entreprises qui assurent le service après-vente du promoteur interviendront dans un délai plus long.

LES 10 POINTS À RETENIR

1) Pour que vous soyez informés sur vos possibilités d'investissement et de vos droits, nous vous conseillons de vous renseigner et de rentrer vos informations sur les sites : [Ministère du Logement](#) , www.anil.org

2) Renseignez-vous sur les différentes possibilités qui s'offrent à vous, en fonction du type de Permis de Construire que votre promoteur détient, mais aussi en fonction de l'avancement de la construction du logement.

3) Il est très important de se renseigner sur le promoteur qui vend le logement qui vous intéresse, pour se faire une idée sur la qualité de l'offre que ce dernier va nous proposer, et si ce promoteur a une réputation de personne fiable

4) A compter de la date de signature du contrat de réservation vous (tous les signataires du contrat préliminaire pris individuellement) disposez d'un premier délai de rétractation de 14 jours (Loi Hamon). A compter de la date de réception du dossier de réservation retourné par le vendeur promoteur en RAR, vous disposez d'un délai de rétractation de 7 jours (Loi SRU) au terme duquel vous serez définitivement engagé(s) à signer le contrat définitif dans le cas où le Promoteur-Vendeur réalise effectivement le projet dans les conditions convenues. En fonction du calendrier des signatures et de l'envoi, ces deux délais peuvent se chevaucher.

5) Si vous investissez dans un logement pour habiter, que la construction de ce dernier prend du retard, mais que vous êtes très intéressé par le quartier et le projet immobilier, nous vous conseillons vivement de patienter et de profiter de ce temps pour bien préparer votre financement.

6) Si vous souhaitez financer votre projet par le biais d'un prêt, nous vous conseillons de consulter "en amont de votre projet votre banquier habituel, un courtier spécialisé et un établissement financier tiers. Vous adresserez votre demande de financement à celui qui vous aura proposé la meilleure offre. Une semaine après au second et une semaine plus tard au 3ème."

7) Lorsque vous signez le contrat définitif, il est très important de lire attentivement tous les documents joints et notamment le règlement de copropriété. Vérifiez que les conditions indiquées, les surfaces, le délai et le descriptif soient bien conformes avec ceux que vous avez signés au moment de la réservation ou en diffèrent de façon très marginale et acceptable. Pensez également à financer les frais de notaire et frais divers liés à la vente par une partie de votre apport personnel.

8) Lorsque vous devez régler vos appels de fonds, nous vous conseillons vivement de, si vous le pouvez, commencer à régler ces derniers avec votre apport personnel. Vous minimiserez le montant des intérêts intercalaires.

9) Lorsque vous venez visiter votre logement pendant le chantier, soyez minutieux et regardez bien tous les détails. Si vous avez demandés des modifications, et qu'elles ont été acceptées, vérifiez bien qu'elles sont appliquées. C'est aussi l'occasion pour vous de prendre des mesures pour vos futurs meubles.

10) Lorsque vous emménagez, prenez le temps nécessaire à bien examiner la qualité de finition de votre logement. Faîtes noter scrupuleusement les réserves que vous émettez et relisez tranquillement le procès-verbal de livraison avant de le signer, ou de le faire modifier si vous n'êtes pas d'accord. Ne laissez rien passer.

Les experts Habiteo.com sont à votre disposition
pour vous guider dans votre choix.

Contactez-nous au **01 75 18 55 02** ou via email à [**contact@habiteo.com**](mailto:contact@habiteo.com)