



MODULE 2 : TROUVER UNE BONNE AFFAIRE

Partie 3 : Les clauses à inclure dans le compromis

Clauses résolutoires (ou suspensives) à inclure dans le compromis :

- ✓ Avoir le DPE (Diagnostic Performance Energétique pour l'électricité, le plomb, l'amiante, la surface en m2...). Si anomalie dans l'électricité, négocier que le vendeur la refasse aux normes : « sous réserve que toutes les anomalies électriques soient mises aux normes lors de la signature finale ». S'il y a un peu de plomb (possible dans les peintures ou le sol), il ne faut pas qu'il dépasse le seuil légal. Il est possible d'appeler le diagnostiqueur pour lui demander si tout est ok dans l'appartement, demander des renseignements sur des choses non comprises...
- ✓ Négocier qu'en cas de refus de prêt, la vente s'arrête, il n'y a rien à payer, l'acompte sera récupérer. Mettre un taux réaliste.
- ✓ Négocier la remise des clés après à l'obtention des offres de prêt contre la remise d'une assurance habitation propriétaire non occupant et contre paiement du prorata de la taxe foncière : pour pouvoir attaquer les travaux plus rapidement.
Lorsqu'on passe chez le notaire, on doit payer au vendeur :
 - prorata des charges de copropriété ;
 - fonds de roulement ;
 - fond de travaux n'est plus remboursable au vendeur depuis la loi ALUR (cette somme appartient maintenant au bien et plus au propriétaire) ;
 - prorata taxe foncière : qui n'est pas obligatoire.Vérifier sur le compromis qu'il n'y ait pas écrit que le fond de travaux est à rembourser au vendeur.
- ✓ Mettre que la commission d'agence est à la charge de l'acheteur pour payer moins de frais de notaire. ⚠ Certaines banques refusent de les financer, donc à vérifier avant.
- ✓ Sortir le prix du mobilier si le bien en dispose (ex: cuisine, électroménager, SDB...) pour économiser sur les frais de notaire. Les frais de notaire ne se calculent que sur la partie immobilier. L'administration fiscale ne demande pas de factures jusqu'à 5% du prix du bien. Au delà, les factures sont à fournir.
- ✓ Négocier 60 jours de délai pour présenter des offres de prêt car 45 jours n'est pas assez.
- ✓ Négocier une revisite du bien la veille du passage chez le notaire pour s'assurer que le bien est dans le même état que la première visite. ⚠ Si la remise des clés a eu lieu avant la signature chez le notaire, ce conseil ne s'applique pas.



- ✓ Le chèque de consignation : correspond généralement à 5 à 10% du prix du bien : essayer d'éviter de les donner en expliquant qu'on a besoin d'un maximum de trésorerie pour trouver un financement. Si vraiment c'est une très bonne affaire, donner environ 500-1000€, ils viendront en déduction du prix d'achat lors du passage chez le notaire.
- ✓ Demander au vendeur une attestation sur l'honneur du bon paiement des loyers par les locataires et les relevés de compte montrant les loyers encaissés : uniquement pour les biens déjà loués.
- ✓ Si on passe par un agent indépendant, négocier que l'on ait pas le compromis à payer et qu'il soit à sa charge (entre 200 et 400€).
- ✓ Demander les 3 derniers procès-verbaux des assemblées générales de la copropriété (= carnet de santé de la copropriété) ainsi que le pré état daté pour vérifier que la copropriété n'est pas endettée. L'assemblée générale a lieu une fois par an et permet de discuter des choses à faire, travaux... Si des choses ont été votées avant la signature du compromis, les travaux restent à la charge du vendeur. Si une assemblée générale est prévue quelques semaines après la signature du compromis, le vendeur doit informer l'acheteur pour qu'il y assiste et prenne en charge les travaux éventuels, sinon c'est à sa charge (il doit pouvoir prouver qu'il a informé l'acheteur). Si sur le pré état daté, des copropriétaires doivent une somme d'argent, tous les autres propriétaires sont solidaires de cette dette.
- ✓ Sur le compromis, le nom du syndic est indiqué : il faut aller les voir pour informer qu'on achète, demander des renseignements ainsi que les soucis potentiels...
- ✓ A la signature du compromis, il y a un délai de rétractation de 10 jours. Pendant ce délai, il faut aller se renseigner autour dans le quartier, voisinage...

Attention depuis la Loi ALUR pour faire indiquer les honoraires d'agence charges acquéreur le mandat doit être rédigé de la sorte dans le livre police de l'agence, il est donc vrai que ça se durcit et difficile à faire si l'agence a déjà inscrit le mandat charges vendeur dans son livre de police que tout agence doit tenir en bon et du forme.