

toit & Moi



LA FNAIM VOUS RÉPOND

Dans le cadre de l'achat d'un logement, nous signons un compromis de vente par l'intermédiaire d'un agent immobilier. Ce dernier nous indique qu'il va nous remettre en main propre cet avant-contrat pour faire courir le délai de rétractation de sept jours dont nous disposons.

Est-ce possible ?

► Pour mettre en œuvre le délai de sept jours de rétractation dont bénéficient les acquéreurs non professionnels, l'article L. 271-1 du code de la construction et de l'habitation prévoit que l'acte doit être notifié par lettre recommandée avec accusé de réception.

Toutefois, il est vrai que lorsque l'acte est conclu par l'intermédiaire d'un professionnel de l'immobilier dûment mandaté, la loi l'autorise à le remettre directement à l'acquéreur selon des modalités qui devaient être fixées par décret. **C'est chose faite depuis le 21 décembre 2008 !**

► Pour que la remise en main propre soit valable, l'acquéreur non professionnel doit y inscrire de sa main la mention suivante : « Remis par (nom du professionnel)... à (lieu)... le (date)... » et : « Je déclare avoir connaissance qu'un délai de rétractation de sept jours m'est accordé par l'article L. 271-1 du code de la construction et de l'habitation, et qu'il court à compter du lendemain de la date de remise inscrite de ma main sur le présent acte, soit à compter du ... ».

► Par ailleurs, si l'avant-contrat est directement remis en main propre, cet acte doit reproduire les dispositions de l'article L. 271-2 du code de la construction et de l'habitation relatif aux versements effectués lors sa signature.

En substance, et excepté quelques cas particuliers, ce texte précise qu'il est interdit de percevoir une quelconque somme d'argent de l'acquéreur avant que le délai de sept jours ne soit expiré, sauf lorsque l'avant-contrat est conclu par l'intermédiaire d'un professionnel qui dispose d'une garantie financière permettant le remboursement des fonds déposés sur son compte séquestre.

n° 2



www.fnaim.fr

Avec le cube, c'est carré.

ACTUALITÉ

www.fnaim.fr : le 1^{er} site des professionnels de l'immobilier

Achat, vente, location..., avec le www.fnaim.fr, accédez en un clic à plus de 500 000 annonces proposées par 13 000 agences FNAIM.

Tout a été pensé pour accompagner l'internaute dans sa recherche. Type de bien, lieu, prix, surface, nombre de pièces, possibilité de rechercher uniquement parmi les biens en exclusivité..., autant d'étapes vous permettant d'affiner votre choix.

Sans compter que le site permet la géolocalisation des produits retenant tout particulièrement votre attention mais également de situer facilement les agences qui proposent ces offres.

Avant de vous lancer, décrypter les tendances du marché est indispensable pour se faire une idée précise des choix à envisager et du budget à prévoir en fonction de vos envies. Sur www.fnaim.fr, revue de presse, prix par ville, interviews d'experts ou encore plus de 120 fiches pratiques (aides au logement, assurances, obligations en matière de copropriété, fiscalité, travaux...) vous aideront à y voir plus clair.

Accédez en un clic à plus de 500 000 annonces



Pour appréhender les dépenses à engager, le site vous propose différentes calculatrices financières : évaluation des futures mensualités, recherche de la meilleure offre de crédit ou encore calcul des frais de notaire... A noter, une sélection d'artisans et de spécialistes, tels que des déménageurs, est mise à votre disposition.

Gagnez du temps grâce à l'espace « Mon Projet » ! Cette fonction vous permet de cibler précisément vos demandes. En effet, vous pouvez **créer un compte en fonction de votre profil et de vos critères de sélection, sauvegarder vos recherches et les consulter quand vous voulez.** En activant les alertes emails, vous serez alors automatiquement informé des dernières offres disponibles.

Et si une annonce a retenu votre attention, en activant l'option de rappel automatique, l'agence proposant le bien vous contacte gratuitement. Sur le Fnaim.fr, cliquez et... trouvez !

LE SAVIEZ-VOUS

Le mandat exclusif...une relation personnalisée pour une vente plus efficace !

► Vous souhaitez vendre votre maison ou votre appartement et vous pensez qu'en confiant votre bien au plus grand nombre d'agences possibles, vous multipliez vos chances de succès ? C'est sans compter sur les avantages du mandat exclusif ! En signant ce type de mandat avec un agent immobilier FNAIM, vous ne présentez votre projet qu'à un seul professionnel et instaurez ainsi une relation privilégiée avec celui qui sera votre unique interlocuteur tout au long des négociations.



Expert sur son secteur, il sera alors le mieux placé pour déterminer le juste prix de votre bien.

Une fois cette relation de confiance instaurée, il s'engage alors à examiner chaque offre d'achat au mieux de vos intérêts, en ne

vous présentant que des acquéreurs motivés et solvables souhaitant conclure la transaction.

Pour ce qui est de la promotion de votre bien, en plus des outils traditionnels tels que les journaux d'annonces, votre mandataire dispose du www.fnaim.fr et plus particulièrement du « Carré des exclusivités », espace 100% dédié aux biens confiés sous mandat exclusif... Vous décuplez alors votre visibilité et vos chances de concrétiser une transaction dans les meilleurs délais.

► Côté acquéreur, avec un interlocuteur unique qui connaît parfaitement les différentes étapes du processus de vente, les caractéristiques du bien et l'existence d'autres acheteurs intéressés..., vous êtes parfaitement conseillé. En effet, informé en priorité, vous ne perdez plus de temps en visites et autres démarches administratives inutiles alors qu'un compromis de vente est peut-être déjà signé !

MON TOIT & MOI

Faites les bons choix pour optimiser votre vente

Vendre son bien n'est pas un acte anodin. Quelques conseils s'imposent ! Parce que l'immobilier est un secteur d'activité complexe, faire appel à un professionnel vous garantit de réaliser votre transaction dans le respect des obligations en vigueur et au meilleur prix.

Ce dernier devant correspondre à la valeur réelle de votre bien et être en adéquation avec le marché. Avant toute négociation, **le vendeur doit se fixer une marge de manœuvre et s'y tenir tout en étant capable de faire des concessions sur le prix.**

Attention, il n'est pas question pour autant de brader son bien. Toutes

ces décisions sont délicates à prendre et l'avis d'un expert en immobilier est alors primordial, celui-ci connaissant parfaitement les tendances du marché.

Dans le contexte actuel, l'un des écueils pour le vendeur serait de transmettre son angoisse à l'acheteur. Au-delà de son rôle de conseil, le professionnel constitue un intermédiaire avec une mission de régulateur entre les deux parties en présence. Il se doit également de vous aiguiller vers le support publicitaire le mieux adapté pour relayer votre annonce et valoriser votre bien.

Soyez à l'écoute du professionnel qui vous orientera sur les bons réflexes à prendre

La solidité financière des acquéreurs potentiels est également à prendre en compte par le vendeur car elle est primordiale à la conclusion d'une transaction. En effet, estimer la capacité d'emprunt d'un acquéreur est l'une des missions de l'agent immobilier.



Si l'on considère que **la première impression est souvent déterminante, présenter son bien sous le meilleur jour est indispensable à l'aboutissement d'une vente.** Préalablement aux premières visites, soyez à l'écoute du professionnel qui vous

orientera sur les bons réflexes à prendre, aussi simples soient-ils, afin de rendre le bien le plus présentable possible.

Parfois, un simple « coup de peinture »

et des pièces correctement rangées peuvent peser énormément dans la balance. Il arrive qu'un rafraîchissement plus approfondi, voire une modification de la décoration via une société spécialisée en relookage ou « home staging » puisse réellement faire la différence. De même, il est important de valoriser les avantages du bien : proximité avec les transports, commerces, écoles...

Dans le cas d'un immeuble, évoquer la vie de la copropriété s'avère très intéressant aux yeux d'hypothétiques acheteurs. Travaux effectués ou à venir, autant d'informations capitales pour de futurs propriétaires.

 Vous souhaitez vendre ou acheter votre bien immobilier?
Avec 500 000 annonces, c'est net vous allez trouver !
 www.fnaim.fr