

ACHATS EN FRANCE

Le processus d'acquisition d'un bien immobilier en France

Tout débute généralement par une "promesse d'achat", une offre écrite soumise par l'acheteur potentiel, optionnelle mais souvent employée lorsque le prix initial ne convient pas.

Une fois un accord sur les principaux paramètres de la vente établi, les parties passent au "compromis de vente".

Ce contrat, incluant les termes de la vente, est solide et contraignant pour les deux parties dès sa signature, accompagnée d'un dépôt, l'indemnité d'immobilisation, équivalent à environ 10% du prix d'achat.

Durant une période de rétractation de sept jours, l'acheteur peut se retirer sans pénalité juridique, tandis que le vendeur ne peut résilier le compromis sans motif valable.

Nous vous accompagnons tout au long de cette procédure. Avant l'achat, il est important pour vous de savoir que l'enquête sur l'état de la propriété n'est pas automatique, mais nous vous recommandons vivement d'obtenir un rapport détaillé, notamment pour une propriété de grande importance.

En France, le prix de vente publié inclut habituellement la commission de l'agent immobilier ; la commission de vente est payée par le vendeur.

Toutefois, c'est le processus de négociation qui va déterminer la structure de l'accord final.

En addition au prix d'achat, l'acheteur paie en tout cas, les honoraires du notaire ainsi que les frais d'inscription (droits de mutation, frais d'enregistrement, etc) qui représentent généralement environ 10% du prix d'achat.

