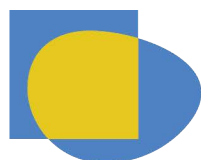


1

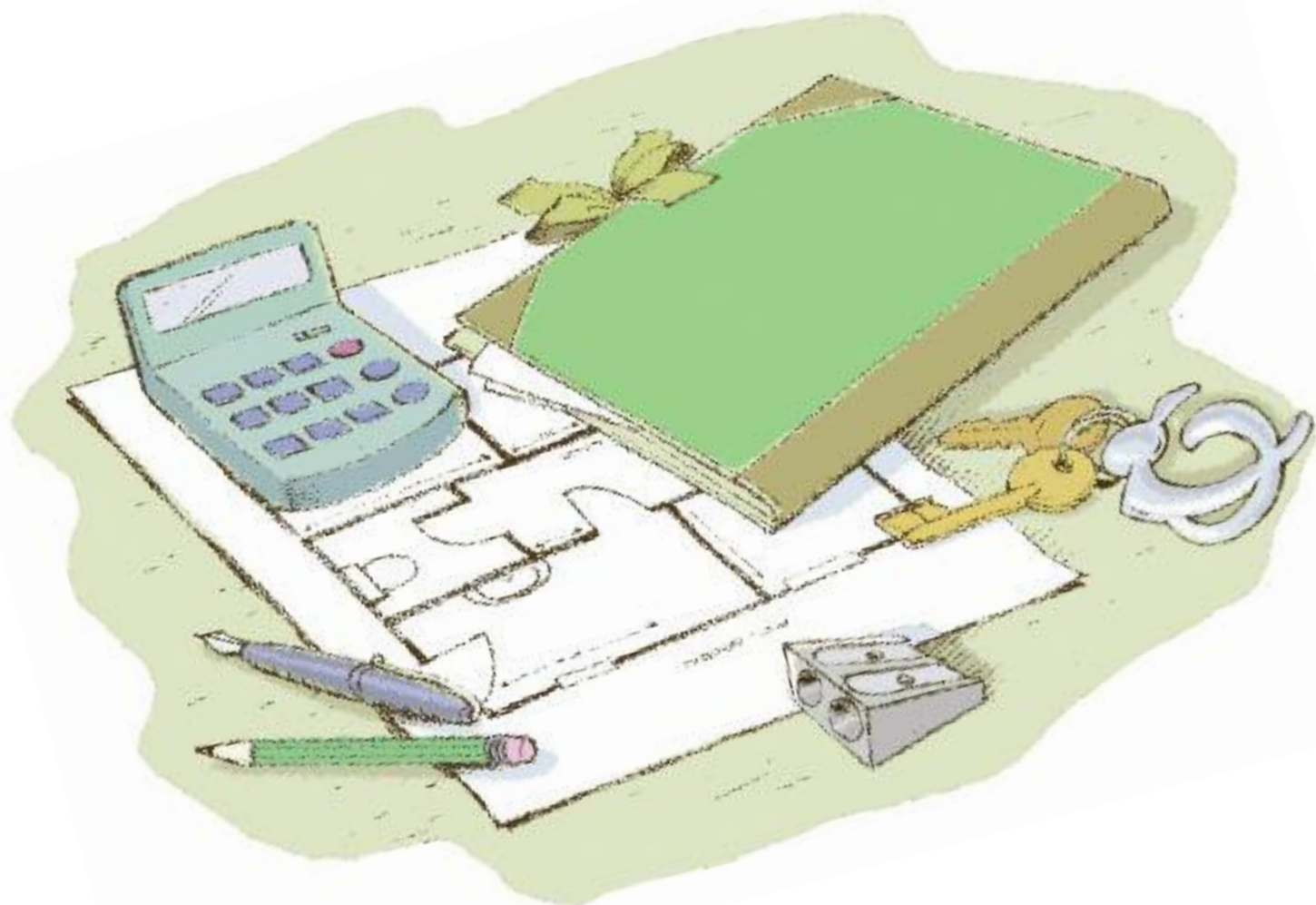
“Je suis client réservataire”

De la réservation
à la signature de l'acte notarié



Le Logis Corse

Custruimu u vostru benistà



SOMMAIRE PHASE 1 : “Je suis client réservataire”

La Vente en l’Etat Futur d’Achèvement **P. 3**

ÉTAPE 1

Le contrat de réservation de votre logement (contrat préliminaire) **P. 4**

ÉTAPE 2

La mise en place de votre financement **P. 5**

Votre capacité d’emprunt **P. 5**

Un budget bien équilibré **P. 6**

Le prêt principal **P. 7**

Le délai de réflexion **P. 8**

Les pièces à fournir pour une demande de prêt **P. 8**

ÉTAPE 3

La personnalisation de votre logement **P. 9**

Les travaux modificatifs ou T.M.A. **P. 9**

Le choix des prestations **P. 9**

ÉTAPE 4

La notification de l’acte de vente ... **P. 10**

LA VENTE

EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT

LA VEFA

En faisant le choix du neuf, vous achetez un logement qui répond aux normes techniques les plus actuelles.

Cette vente sur plan vous permet de choisir et de réserver un appartement ou une maison qui répond à vos besoins alors que les travaux ne sont pas commencés ou, en tout état de cause, pas terminés. On appelle cela une Vente en l'Etat Futur d'Achèvement ou VEFA.

La VEFA se caractérise par plusieurs phases qui se succèdent dans le temps :

ÉTAPE 1 : c'est le contrat préliminaire ou de réservation, appelé contrat de réservation, celui que vous venez de signer accompagné de ses pièces annexes.

ÉTAPE 2 : c'est le contrat définitif que nous signons ensemble devant notaire. C'est l'acte de vente en l'état futur d'achèvement proprement dit par lequel vous devenez propriétaire de votre appartement ou de votre maison au fur et à mesure de l'avancement de la construction.

ÉTAPE 3 : après avoir réceptionné les travaux avec les entreprises, nous vous livrons votre logement. C'est à ce moment là que vous disposez pleinement de la propriété de votre bien qui passe désormais sous votre responsabilité.

Jusqu'à la remise des clefs de votre logement, nous restons votre seul interlocuteur et nous assurons sous notre entière responsabilité la maîtrise de l'ouvrage. En effet, en tant que promoteur, nous occupons une place primordiale dans le programme de construction dont nous sommes l'initiateur et nous conservons les pouvoirs de maître de l'ouvrage jusqu'à la livraison des logements. Assurant sous notre responsabilité la bonne réalisation des opérations, nous sommes seul décisionnaire dans le choix des intervenants et seul acteur habilité à leur donner des directives **pour vous livrer un logement conforme à nos engagements.**



RÉGLEMENTATION

La VEFA, également appelée vente sur plan, est régie par des dispositions précises, fixées par la loi (articles L. 261-1 et suivants du Code de la Construction et de l'Habitation) ; ces dispositions sont d'ordre public, c'est-à-dire qu'elles ne peuvent être modifiées même d'un commun accord entre vous et nous.

ETAPE I

LE CONTRAT DE RÉSERVATION DE VOTRE LOGEMENT

Egalement appelé contrat préliminaire, il s'agit d'un contrat par lequel vous nous avez réservé un des logements que nous projetons de réaliser.

Par ce contrat, nous nous obligeons à vous réserver et à vous proposer la vente en état futur d'achèvement, par préférence à toute autre personne, du logement désigné dans votre contrat de réservation. En contrepartie, vous nous avez versé un dépôt de garantie d'un montant maximal de 5% du prix convenu.

Ce contrat comporte les indications essentielles relatives à la consistance, à la situation, à la qualité de la construction, aux délais d'exécution des travaux et au prix du logement que vous nous avez réservé.

Suivant le degré d'avancement du projet au moment de votre réservation, sa réalisation peut encore être subordonnée à sa faisabilité aux plans juridique, technique, commercial ou financier.

Un projet d'acte de vente précisant définitivement le délai de livraison, la surface de votre logement ainsi que ses éléments descriptifs et son prix, vous sera notifié, un mois avant la signature de l'acte de vente.

Le projet suivra son cours pour arriver à l'étape suivante, c'est à dire l'acte de VEFA. Notre programme de construction pourra parfois évoluer pour répondre à des exigences administratives, techniques ou commerciales. Le projet d'acte de vente qui vous sera notifié pourra comprendre, dans des cas exceptionnels, des modifications substantielles par rapport aux indications du contrat de réservation que vous venez de signer ; si ces modifications excèdent les limites réglementaires autorisées, vous pourrez renoncer à signer l'acte de vente de votre logement et obtenir la restitution du dépôt de garantie que vous nous avez versé.

En revanche, si vous décidez de ne pas signer l'acte de vente de votre logement alors que nous n'avons effectué aucune modification substantielle dépassant les limites autorisées par la réglementation, eu égard aux indications du contrat de réservation, nous conserverons alors le montant du dépôt de garantie que vous nous avez versé.



LES DROITS DE L'ACHETEUR

Conformément à la loi, nous vous adressons, par lettre recommandée avec accusé de réception, le contrat de réservation contresigné par nous-mêmes avec ses annexes. Vous disposez d'un délai de rétractation de 7 jours à compter de la date de la première présentation de cet envoi. En cas de rétractation, vous devez (chacun des signataires réservataires), nous le faire savoir par lettre recommandée AR.

ETAPE 2

LA MISE EN PLACE DE VOTRE FINANCEMENT

Lors de la concrétisation de votre réservation, nous avons défini avec vous une **enveloppe budgétaire initiale**. Vous abordez maintenant le financement de votre opération.

Cette phase essentielle vous permet d'affiner et d'optimiser le calcul de votre première étude financière et de définir ainsi le **budget** adapté à votre situation personnelle. La mise en place de votre financement vous permet de signer l'acte notarié et donc de concrétiser votre acquisition.

Votre objectif est d'obtenir un accord de financement **dans un délai de deux mois maximum** à compter de la date de votre réservation, ou une offre de prêt compatible avec les délais prévisionnels de la signature de l'acte.

Vous devez donc sans attendre vous rapprocher d'un ou plusieurs établissements bancaires, financiers spécialisés qui pourront vous proposer une solution appropriée tenant compte de votre situation personnelle.

Votre conseiller commercial est à votre disposition pour vous aider et vous faciliter l'ensemble de ces démarches. Toutefois, si pour construire et réaliser votre projet, nous sommes votre interlocuteur privilégié, pour votre financement, c'est auprès d'un partenaire financier, dont c'est le métier, que vous bénéficiez des meilleurs conseils.



VOTRE CAPACITÉ D'EMPRUNT

Elle dépend de votre apport personnel et de votre possibilité de remboursement mensuel des échéances de prêts. En pratique, la norme est de ne pas dépasser un tiers de vos revenus.
En fonction de ces éléments et du budget souhaité, l'établissement de crédit détermine avec vous la durée du prêt qu'il pourra vous consentir.

Le conseiller financier cherchera avec vous à optimiser votre plan de financement en utilisant tous les prêts bonifiés auxquels vous pouvez avoir droit (Prêt à Taux Zéro Plus, Prêts 1% logement, Prêts Fonctionnaires, CEL, PEL...). De même, en fonction de votre situation, il vous conseillera sur le niveau souhaitable d'apport personnel à consacrer à votre opération immobilière.



LE PRÊT PRINCIPAL

Clé de voûte de votre financement, ce prêt peut être soit à taux fixe, soit à taux révisable ou "mixte". Ce prêt est toujours assorti de garanties (hypothèque ou caution d'un organisme spécialisé par exemple) ainsi que d'une assurance emprunteur qui couvre le décès et l'invalidité.

Vous pouvez ainsi vous adresser à votre partenaire financier ou prendre contact avec un établissement spécialisé comme le Crédit Immobilier de France, la Banque Patrimoine & Immobilier...

Dans certains cas, selon votre situation, vous pouvez bénéficier de prêts réglementés qui vous donnent droit à certaines aides au logement.

EN PRATIQUE...

Votre conseiller bâtit avec vous un plan de financement et étudie les différentes hypothèses de durée et de lissage des remboursements de votre prêt ou de vos prêts. Vous choisissez la solution qui vous convient le mieux. Vous établissez alors une demande de prêt en fournissant des documents et justificatifs (contrat de réservation, bulletins de salaires, relevés de comptes...) selon la liste qui vous est alors communiquée par l'organisme retenu.

En fonction de la date prévisionnelle de signature de l'acte notarié qui figure dans votre contrat de réservation, il faut lui demander soit immédiatement une offre de prêt, soit attendre 3 mois avant l'échéance prévue de signature de l'acte pour demander cette offre.

Aucune somme ne peut vous être réclamée par l'établissement de crédit avant votre acceptation de l'offre. Dès que vous avez accepté l'offre de prêt, vous êtes engagé vis-à-vis de l'établissement de crédit.

LE DÉLAI DE RÉFLEXION

Pour vous permettre de faire le bon choix, la loi vous impose un délai de réflexion de 10 jours avant de pouvoir accepter l'offre de prêt qui vous est consentie. A partir du 11^{ème} jour, vous pouvez accepter l'offre et la renvoyer à l'organisme, par courrier en recommandé avec AR daté et signé.

L'offre de prêt se transforme alors en contrat de prêt et le crédit peut se mettre en place.

L'organisme prêteur transmet alors votre dossier au notaire chargé de la vente.



BON À SAVOIR

Le prêteur doit maintenir les conditions qu'il indique pendant une durée minimale de 30 jours à compter de la réception de l'offre par l'emprunteur. Au delà de cette durée de validité, sauf prorogation par le prêteur, l'offre est caduque.

Une fois l'offre de prêt acceptée par l'emprunteur, le contrat de vente doit être conclu dans un délai maximal de 4 mois, sauf accord du prêteur et de l'emprunteur quant à un délai plus long. A défaut de conclusion du contrat de vente dans ce délai, le contrat de prêt sera annulé.

LES PIÈCES À FOURNIR POUR UNE DEMANDE DE PRÊT

Pour le montage de votre demande de prêt, un certain nombre de documents vous seront nécessaires, entre autres ceux indiqués ci-après (liste non exhaustive) :

- le contrat de réservation de votre logement,
- vos 3 derniers bulletins de salaire,
- une photocopie des 2 derniers avis d'imposition,
- une fiche familiale d'état civil ou copie du livret de famille ou carte nationale d'identité,
- un relevé d'identité bancaire ou postale,
- les 3 derniers relevés mensuels du compte bancaire ou tout justificatif de revenus,
- l'échéancier des crédits en cours,
- une attestation de l'employeur indiquant la date d'entrée, la fonction occupée et le salaire annuel net,
- un justificatif de l'apport personnel,
- les justificatifs des charges, loyers, pensions.



ETAPE 3

LA PERSONNALISATION DE VOTRE LOGEMENT

LE CHOIX DES PRESTATIONS

Le descriptif des prestations joint à votre contrat de réservation vous précise les différents choix de finitions possibles dans les différentes pièces de votre logement.

Pendant le déroulement du chantier, nous vous convions à un rendez-vous avec notre conseiller pour venir choisir ces prestations.

Les collections évoluant selon les catalogues des fabricants ou les disponibilités des produits, ce choix définitif se fait généralement quelques mois avant la date prévue de la livraison. Il se peut qu'une rupture d'approvisionnement ou un arrêt de fabrication de l'une des prestations choisies nous amène à vous solliciter pour un nouveau choix.



NOTEZ BIEN

Nous attirons votre attention sur le fait que nous sommes votre seul interlocuteur jusqu'à la livraison de votre logement. Par conséquent, vous ne pouvez pas traiter ces travaux modificatifs directement avec les entreprises ou les maîtres d'œuvre.

LES TRAVAUX MODIFICATIFS OU T.M.A

Si des travaux modificatifs ou des options sont possibles, votre conseiller commercial vous a transmis la liste de ces modifications, ainsi que les modalités techniques et financières de mise en œuvre.

Une opération de construction est un ensemble complexe qui implique une programmation très en amont de ses éléments constitutifs. Aussi, passé un certain délai, il ne sera plus possible de prendre en compte vos demandes de modifications.

En tout état de cause, vos modifications doivent, notamment dans un immeuble collectif, respecter les réglementations en vigueur dans les domaines techniques (isolation phonique,...) et juridique (autorisations administratives éventuelles,...) ainsi que les obligations contractuelles (règlement de copropriété ou celui du cahier des charges de la résidence,...).

Pour les travaux d'équipement et de décoration que vous souhaiteriez voir réalisés (exemple : cuisine équipée, salle de bains,...), sachez que vous ne pouvez les mettre en œuvre qu'après la livraison.

ETAPE 4

LA NOTIFICATION DE L'ACTE DE VENTE

Comme le prévoit votre contrat de réservation, vous recevez avant la signature de l'acte authentique le projet d'acte de vente accompagné d'autres documents (état descriptif de division, règlement de copropriété le cas échéant,...).

Ce projet d'acte vous est envoyé par le notaire, sous forme recommandée avec demande d'avis de réception. Vous disposez alors d'un délai minimal d'un mois pour en étudier le contenu avant de le signer chez le notaire. Vous pouvez néanmoins décider de signer l'acte de vente avant l'expiration de ce délai.



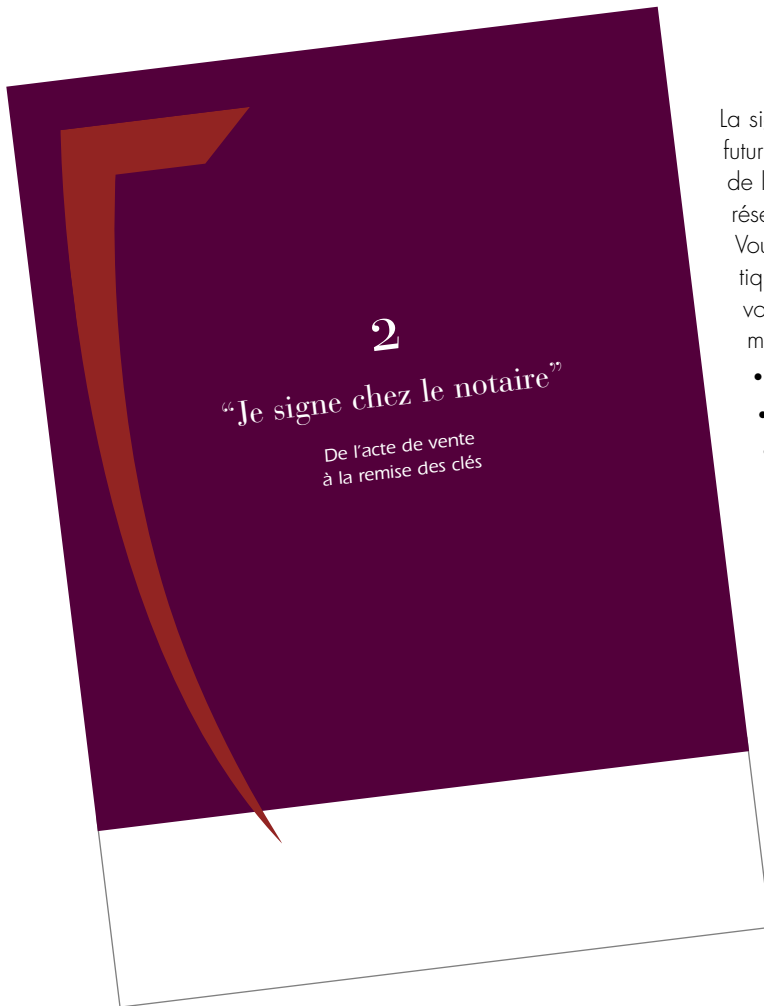
NOTEZ BIEN

Si vous ne régularisez pas la vente dans le délai convenu au contrat de réservation, notre offre de vente pourra être considérée comme caduque et, dans ce cas, votre dépôt de garantie nous resterait acquis.





A découvrir bientôt

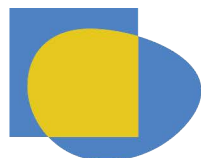


La signature de l'acte authentique de vente en l'état futur d'achèvement est la concrétisation de l'achat de l'appartement ou de la maison que vous avez réservé.

Vous allez signer devant un notaire un acte authentique par lequel vous deviendrez propriétaire de votre logement que vous allez financer au fur et à mesure de l'avancement des travaux.

- Le projet d'acte de vente
- Le point de départ des délais de garantie
- La signature de l'acte authentique chez le notaire
- Le délai de livraison
- Les informations préalables à la remise des clés

Les fiches pratiques d'information sur le déroulement de la phase 2 vous seront adressées préalablement à la signature de l'acte de vente chez le notaire. La réalisation de ce document a été pilotée par le réseau PROCIVIS Immobilier en concertation avec ses adhérents dont fait partie le Groupe Arcade.



Le Logis Corse

Custruimu u vostru benistà