



Le glossaire de l'accédant



**MIEUX
COMPRENDRE
LES TERMES
DE L'ACHAT
IMMOBILIER**

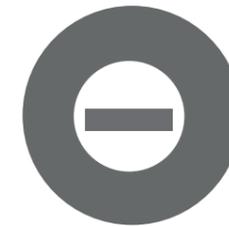


GARANTIE DE RACHAT

Par cette garantie, l'organisme Hlm vendeur s'engage à racheter le logement à un montant minimum garanti dans l'hypothèse où l'accédant se trouverait en difficulté au cours des 10 années suivant son acquisition. Sous réserve que le logement soit toujours occupé à titre de résidence principale, la garantie peut être mise en jeu, sur demande de l'acquéreur ou du co-acquéreur, dans les 10 ans à compter de la date d'achat.

C'est une importante sécurité pour l'acquéreur qui engage l'organisme HLM vendeur sur une durée non négligeable.

Seuls les acquéreurs personnes physiques, qui respectent les plafonds PLI+11%, sont éligibles à cette garantie.



CLAUSE ANTI-SPÉCULATIVE

La clause anti-spéculative a pour objectif d'éviter la spéculation immobilière aux vues des prix pratiqués généralement inférieurs aux prix de marché. Les prix pratiqués ont quant à eux pour objectif de permettre l'accession sociale auprès des locataires et favoriser leur parcours résidentiel.

Elle évite que le bénéficiaire ne soit tenté de revendre rapidement le logement qu'il a acquis pour encaisser à cette occasion une plus-value parfois importante par rapport au prix d'acquisition, en maintenant l'affectation du bien à titre de résidence principale.

A titre indicatif :

- En cas de revente dans les 5 ans après l'achat : la décote appliquée sur le prix de vente est reversée au bailleur si vous revendez le bien plus cher que vous ne l'avez acheté.
- En cas de mise en location dans les 5 ans après l'achat : le loyer est plafonné au montant indexé du dernier loyer pratiqué par le bailleur.



GARANTIE DE RELOGEMENT

La garantie de relogement assure au ménage accédant de bénéficiaire, sous certaines conditions, d'une offre de relogement dans un logement locatif HLM, de la part de l'organisme HLM vendeur. Elle ne peut être actionnée qu'en parallèle de la garantie de rachat, évoquée précédemment.

La garantie porte sur une durée de 10 ans*. L'objectif visé est ici d'assurer, en cas d'échec dans la phase d'accession à la propriété, un relogement du ménage dans des conditions satisfaisantes en termes de qualité de logement et de niveau de loyer.

*durée et octroi librement déterminés par le bailleur, votre chargé de commercialisation saura vous renseigner.

LE GLOSSAIRE DE L'ACCÉDANT



« J'ai versé une caution à mon bailleur à mon arrivée dans le logement, comment faire pour la récupérer ? »

Marc C.

Vous avez des questions?

Quadral  y répond !

Vous n'avez pas de démarche particulière à faire, la restitution doit être effective sous un délai de 2 mois suite à la libération des lieux ou votre changement de statut (de locataire à propriétaire). Toutefois vous pouvez adresser un courrier à votre bailleur le prévenant de votre changement de statut, ce délai en sera certainement raccourci !

Si vous achetez un autre logement que celui que vous occupez : la caution vous sera restituée dans le même délai, après l'état des lieux et éventuelles réserves et retenues de la part du bailleur.



PLAFONDS DE RESSOURCES

Un plafond de ressources signifie que le montant total des revenus de l'acquéreur ne peut excéder une certaine somme par an.

Ce dernier est fixé sur le Revenu Fiscal de Référence de l'année N-2 de l'Avis d'Imposition. (Exemple lors d'un achat en 2021 il faudra se baser sur les revenus 2019 qui apparaîtront sur l'Avis d'Imposition 2020.)

CHEZ LE NOTAIRE, DÉMARCHES ADMINISTRATIVES AUTOUR DE VOTRE ACQUISITION



COMPROMIS OU PROMESSE DE VENTE

Le compromis ou la promesse de vente sont des avant-contrats, permettant de s'engager en tant qu'acheteur et vendeur dans le projet d'acquisition.

Ils permettent également d'acheter et de vendre un bien immobilier à un prix et des charges convenus, sous réserve de l'accomplissement de diverses conditions suspensives, notamment, que l'acquéreur obtienne un prêt. La date du transfert de propriété et de jouissance intervient, en principe, à la signature de l'acte authentique de vente.

Ces avant-contrats peuvent être signés chez Quadral Transactions ou chez le notaire selon la volonté du vendeur.



CONDITION SUSPENSIVE

Les conditions suspensives sont des clauses assorties à l'avant-contrat de vente (qu'il s'agisse d'une promesse ou d'un compromis de vente). Si au moins l'une d'entre elles ne se réalise pas, la vente est annulée sans aucune pénalités et le contrat prend fin automatiquement.

La principale condition suspensive d'une acquisition est l'obtention d'un prêt bancaire, mais il existe également des conditions suspensives liées à des démarches administratives, comme par exemple le droit de préemption de la commune (DIA), documents d'urbanisme, etc..

ACTE AUTHENTIQUE DE VENTE



L'acte authentique de vente est un document officiel rédigé et reçu par un officier public, le plus souvent un notaire. Dans ce cas, on l'appelle également acte notarié. Une fois que le sceau du notaire est apposé, l'acte authentique acquiert une force probante.

C'est le moment où vous deviendrez officiellement propriétaire de votre logement.

BRAVO !



DÉPÔT DE GARANTIE

Le dépôt de garantie est un acompte versé par le futur acquéreur à la suite d'un avant-contrat.

Calculé en pourcentage ou d'un montant forfaitaire du prix de vente*, le montant est versé sur le compte séquestre du notaire. L'acompte peut prendre plusieurs dénominations : indemnité d'immobilisation, dépôt de garantie, provisionnement de la clause de dédit...

Dans l'hypothèse où la vente se réalise, ce montant viendra en déduction du prix de vente le jour de la signature de l'acte de vente.

Dans l'hypothèse où la vente ne se réalise pas, deux possibilités :

- l'une des conditions suspensives n'est pas réalisées : le dépôt de garantie sera restitué intégralement à l'acquéreur
- l'acquéreur met fin au contrat sans aucune justification prévue à l'avant-contrat : le vendeur est en droit de conserver ce dépôt de garantie.

**Renseignez-vous auprès de votre chargé(e) de commercialisation afin d'en connaître le montant.*



FRAIS DE NOTAIRE

Spécifique
Vente HM

Frais dont vous aurez à vous acquitter le jour de la signature de la vente, qui s'ajoutent au prix d'achat du bien.

Ils sont payables au notaire par virement et comprennent au global les droits de mutation (qui reviennent à l'Etat), les débours (frais de démarches administratives réalisées par les différents intervenants autre que le notaire dans le cadre de votre acquisition) et les émoluments du notaire (sa rémunération).

Le montant est d'environ 8 à 10%* du prix de vente, mais peuvent être moins élevés si vous achetez un bien HLM dans certains départements. Votre contact Quadral pourra vous renseigner sur le sujet.

Il est indispensable de se rapprocher du notaire dès l'instruction de votre dossier pour connaître le montant exact des frais de notaire qui vous seront demandés le jour de la vente.

Ce montant et pourcentage varient en effet, en fonction de plusieurs critères (prix de vente, département, émoluments, frais liés à la prise de garantie, etc.)

**ces pourcentages sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles d'évoluer ; rapprochez-vous du notaire pour en connaître le montant exact.*



LE GLOSSAIRE DE L'ACCÉDANT

APPEL DE FONDS



Document que vous transmet le notaire afin de débloquer vos fonds, qui vous permettront de régler le montant du bien ainsi que les frais de notaire.

Il devra être transmis aux organismes prêteurs suffisamment tôt afin que les fonds soient sur le compte du notaire avant le rdv de signature de la vente.

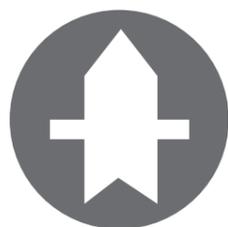
CHEZ LE NOTAIRE, DÉMARCHES ADMINISTRATIVES AUTOUR DE VOTRE ACQUISITION



DÉLAI SRU

La loi SRU a mis en place un délai de rétractation de 10 jours en faveur de l'acquéreur d'un logement neuf ou ancien. Après la signature du compromis de vente vous disposez donc de 10 jours pour vous rétracter.

Ce délai est incompressible et obligatoire, il court à compter du lendemain de la première présentation du courrier recommandé avec accusé réception contenant le compromis et ses annexes signés par l'acquéreur et le vendeur.



DROIT DE PRÉEMPTION URBAIN (DIA)

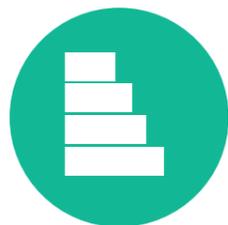
: commune ou établissement public de coopération intercommunal) afin qu'il puisse faire valoir ses droits (droit à préemption pour la réalisation d'opérations d'aménagement urbain d'intérêt général définies dans la délibération instituant ce droit).

La collectivité publique dispose de deux mois (trois mois lorsque le bien est situé en espaces naturels sensibles) à compter de la réception de la DIA pour faire savoir si elle souhaite ou non acquérir le bien.

L'absence de réponse dans le délai imparti équivaut à une renonciation à préempter.

La déclaration d'intention d'aliéner (DIA) est une formalité imposée à tout propriétaire qui souhaite vendre un bien immobilier situé sur une zone de préemption.

Elle est destinée à informer avant la vente le titulaire du droit de préemption (en principe



DIAGNOSTICS

Les diagnostics immobiliers visent à informer l'acquéreur sur certains aspects du logement qu'il projette d'acheter.

Dans le cadre de la vente, voici les diagnostics obligatoires :

- Diagnostic de performance énergétique
- Constat de risque d'exposition au plomb (logements construits avant 1949)
- État d'amiante (logements dont le permis de construire a été délivré avant juillet 1997)

- État relatif à la présence de termites (lorsque le logement est situé dans une zone déclarée par un arrêté préfectoral)
- État de l'installation intérieure de gaz (pour toutes les installations de gaz qui ont plus de 15 ans)
- État de l'installation intérieure d'électricité (pour toutes les installations d'électricité qui ont plus de 15 ans.
- État de l'installation d'assainissement non collectif (Lorsqu'un logement n'est pas raccordé au réseau public de collecte des eaux usées)
- État des risques et pollutions
- Diagnostic Bruit (lorsqu'un logement est situé dans une zone d'exposition au bruit des aéroports)



On m'a parlé de frais de notaire réduits, est ce que j'y ai droit ?

Marie A.

Les frais de notaires sont de l'ordre d'environ 8 à 10%* ; dans certains départements, si vous achetez un logement HLM, les frais peuvent être réduits à environ 3%*. Ces exonérations partielles sont votées tous les ans et revues tous les 1er Juin. Vos interlocuteurs Quadral pourront vous indiquer si vous y êtes éligibles. Si vous avez besoin de la somme exacte, le notaire vous les calculera de manière plus précise.

**ces pourcentages sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles d'évoluer ; rapprochez-vous du notaire pour en connaître le montant exact.*

LE GLOSSAIRE DE L'ACCÉDANT

Vous avez des questions?

Quadral y répond !



J'achète le logement de mes parents, doivent-ils être présents le jour de la signature, même s'ils ne seront plus locataires du bailleur ?

Illan B.

Le notaire et/ou le vendeur peut le demander, renseignez-vous auprès d'eux.

Quand aurai-je les clés de mon nouveau logement ?

Amel D.

Le notaire vous les transmettra le jour de la signature de la vente !

VOS DÉMARCHES DE FINANCEMENT



ACCORD DE PRINCIPE



il s'agit d'un pré-accord de la banque, sous réserve des accords d'assurance et de garantie. Cet accord n'est pas contractuel, et donc non définitif.

PTZ OU PRÊT À TAUX ZERO



Spécifique
Vente HM

Prêt règlementé par l'Etat et distribué par les banques (hors banques en ligne), il vous est alloué si :

- vous achetez un logement HLM ;
- vous êtes primo-accédant ;
- vous respectez les plafonds de ressources N-2 ;
- le logement sera votre résidence principale.

L'enveloppe sera d'environ 10% du prix de vente, et peut être plafonnée.

!! \ La banque peut vous demander une attestation du vendeur indiquant que vous remplissez ces critères, n'hésitez pas à nous la demander. Vous devrez en outre fournir, si vous êtes locataire votre bail ainsi que plusieurs quittances de loyer, ou si vous êtes hébergé une attestation sur l'honneur de votre hébergeur.

La condition de primo-accession n'est plus obligatoire si vous percevez une pension d'invalidité (2ème ou 3ème catégorie), que vous percevez une pension d'Adulte Handicapé, ou que vous êtes victime d'une catastrophe naturelle rendant inhabitable définitivement votre résidence principale.

Remboursable avec différé de 5 à 15 ans, il vous permet enfin de faire baisser votre taux d'endettement les premières années, ce qui peut être intéressant si vous avez des petits prêts en cours que vous ne pouvez solder avant l'achat.

N'hésitez pas à nous questionner sur le sujet, et à parler à votre banque ou courtier !



OFFRE DE PRÊT OU OFFRE DE CRÉDIT

À différentier de la simulation de prêt établie en début de parcours crédit, l'offre de prêt est l'aboutissement de vos démarches et est éditée suite à votre accord définitif.

L'organisme prêteur vous l'adresse par voie électronique ou voie postale en double exemplaire, et vous demande de l'accepter entre le 11ème et le 30ème jour après la réception effective de votre offre (loi Scrivener 2). Par cet acte, vous signifiez votre engagement pour tous les termes du crédit, et permettez que l'organisme prêteur débloque les fonds (de 2 à 10 jours).

À réception, une copie doit être transmise au notaire et à Quadral, un rdv de signature de vente peut désormais être envisagé.

LE GLOSSAIRE DE L'ACCÉDANT



APPORT PERSONNEL

Montant que votre banque peut vous demander dans le cadre de votre demande de prêt. Généralement, la banque vous prête l'équivalent du prix du bien, et vous demande d'apporter les frais divers (notaire, garantie, dossier), soit environ 10% du prix de vente.

En fonction de votre profil et de la banque choisie, cet apport peut être revu à la hausse ou à la baisse. Il peut être constitué grâce à votre épargne, une donation, ou la revente d'un bien.

Spécialiste du financement immobilier, il vous propose d'optimiser votre plan de financement, de prendre en charge votre dossier et de le présenter à ses partenaires bancaires en fonction de votre profil. Il doit vous faire part de manière claire des honoraires qu'il vous demandera.

Si vous le souhaitez, votre chargé de commercialisation pourra vous mettre en contact avec nos conseillers Quadral Conseil en Financement, notre société dédiée à la recherche de financements pour la vente HLM et le neuf.

COURTIER EN PRÊTS IMMOBILIERS



VOS DÉMARCHES DE FINANCEMENT



TAEG OU
TAUX ANNUEL
EFFECTIF GLOBAL

Présent sur les différents documents que vous transmettrez les organismes bancaires, il regroupe le taux nominal du prêt, le taux d'assurance (TAEA), les éventuels frais de dossier/courtage. Obligatoire, il vous permet d'avoir un point de comparaison normalisé entre les différentes propositions bancaires que vous pourriez recevoir.

Le TAEG doit être strictement inférieur au taux d'usure, publié tous les trimestres par la Banque de France.

Nous vous encourageons à vérifier que le TAEG inscrit sur votre demande de prêt est strictement le même que sur votre offre de prêt définitive. Si ce n'était pas le cas, rapprochez-vous d'urgence de votre banque.

TAUX NOMINAL



Taux du prêt immobilier compris dans le TAEG, il sert à calculer les intérêts annuels de celui-ci et peut être fixe ou variable (à déterminer avec la banque) ; il est obligatoirement inscrit sur les documents que la banque vous transmettra. Il est déterminé par la banque selon les taux du marché (auxquels elle emprunte elle-même), sa politique commerciale (souhait ou non de capter de nouveaux clients), la durée du prêt et votre profil (considéré comme plus ou moins risqué).

Par exemple, plus votre durée de remboursement sera longue, plus votre taux nominal pourra être élevé.

Autre exemple, votre banque peut faire une proposition de taux plus intéressante à un nouveau client qu'à vous-même.

N'HÉSITEZ PAS À COMPARER !

LE GLOSSAIRE DE L'ACCÉDANT



TAEA
OU TAUX ANNUEL EFFECTIF
D'ASSURANCE



Taux d'assurance compris dans le TAEG, il permet de déterminer le coût de l'assurance emprunteur et est obligatoirement inscrit sur tous documents que la banque vous transmettra.

Elle vous protège vous et/ou votre co-emprunteur en cas d'impossibilité de remboursement de votre prêt pour des raisons comme le décès, l'invalidité, la perte d'emploi, etc. L'assurance peut alors prendre le relai des échéances, ou rembourser tout ou partie du solde de votre prêt selon la couverture et la raison invoquée.

Il est donc primordial d'y prêter attention, car son coût peut varier selon votre âge, les pathologies que vous pourriez déclarer, et la politique commerciale de la banque.

L'assurance emprunteur n'est pas légalement obligatoire, mais conditionne, pourtant dans les faits, l'accord de prêt par la banque.

DÉLÉGATION
D'ASSURANCE



La délégation d'assurance est un contrat d'assurance emprunteur autre que celui proposé par la banque, à souscrire dans le cadre de votre projet immobilier.

Si vous estimez que la proposition d'assurance de la banque est onéreuse, ou en cas de refus de la banque de vous assurer, vous pouvez contacter un assureur externe/un courtier en assurance qui pourra vous faire une proposition.

Attention toutefois, si vous ne retenez pas l'assurance de la banque, celle-ci peut repercuter cette perte de revenus en augmentant le taux nominal du prêt. La solution ? faire cette délégation d'assurance APRÈS l'achat immobilier : les fonds

étant décaissés, le prêt est considéré comme dû et ses termes ne peuvent plus être modifiés. Vous pourrez donc tranquillement faire vos démarches auprès d'un assureur/courtier en assurance et obtenir une meilleure proposition ; vous aurez le droit d'en faire part à la banque pendant la 1ère année du prêt, puis avant chaque date anniversaire de l'adhésion à l'assurance (loi Sapin 2).

Dans tous les cas (avant signature de la vente ou après), la banque est dans l'obligation d'accepter cette proposition, sous réserve qu'elle couvre à minima exactement les mêmes critères qu'elle proposait initialement (couverture décès, invalidité, ...).

SE PRÉPARER À ÊTRE PROPRIÉTAIRE !

COPROPRIÉTÉ



Une copropriété est un immeuble, groupe d'immeubles ou encore lotissement de maisons, dont la propriété est répartie entre plusieurs personnes : les copropriétaires.

Chaque copropriétaire possède un ou plusieurs lots de copropriété (logement, cave, stationnement) qui incluent une partie privative d'une part, et une quote-part des parties communes (toiture, couloirs, façade....) exprimée en tantièmes d'autre part.

C'est à partir de vos tantièmes que seront calculés vos charges sur le budget prévisionnel de la copropriété.

SYNDICAT DES COPROPRIÉTAIRES



Il est composé de l'ensemble des copropriétaires de la résidence (en devenant propriétaire, vous faites partie automatiquement de ce syndicat). Il se réunit minimum une fois par an en assemblée générale. C'est l'ensemble des copropriétaires, donc le syndicat, donc vous qui votez l'ensemble des décisions de copropriété.

SYNDIC DE COPROPRIÉTÉ



Le syndic de copropriété est une personne physique ou morale chargée de la représentation du syndicat des copropriétaires et de l'administration des parties communes d'une copropriété (il établit le budget et gère le quotidien de la résidence).

C'est le 3^{ème} organe de la copropriété.

Le syndic de copropriété est élu pour une durée déterminée, plafonnée à trois ans, renouvelable indéfiniment, par l'assemblée générale des copropriétaires, il peut être professionnel (agence immobilière) ou non professionnel (un copropriétaire peut être syndic bénévole).

BUDGET PRÉVISIONNEL



Le budget prévisionnel d'une copropriété sert à couvrir toutes les dépenses courantes pour faire fonctionner la copropriété correctement (gardien, frais de syndic, assurance de l'immeuble, électricité parties communes, entretien de ces dernières, chauffage collectif, eau, entretien des espaces verts, réparation, ascenseur,...)

Ce dernier est voté lors des Assemblées générales (AG), organisées par le Syndic de Copropriété une fois chaque année. Elles sont en général 25 à 30% plus élevées que les charges locatives. Votre chargé de commercialisation pourra vous en donner une estimation.



TAXE FONCIÈRE

Vous allez devenir propriétaire et serez redevable d'un nouvel impôt : la Taxe Foncière. Cette dernière est déterminée selon la surface de votre bien déclarée lors de sa construction et va différer selon les villes.

Elle est à payer une fois par an, en général sur le mois d'octobre. Lorsque vous signerez votre acte authentique de vente chez le notaire, ce dernier sera amené à vous demander la taxe foncière de l'année d'acquisition au prorata temporis (si vous signez l'acte le 01/09, vous devrez payer le prorata de 3 mois (sur 12) de cette taxe*).

*sauf disposition contraire lié à votre bailleur. Renseignez-vous auprès de votre chargé(e) de commercialisation.



LE GLOSSAIRE DE L'ACCÉDANT



Je suis devenu propriétaire le 11 décembre dernier. Est-ce que j'aurai un loyer à régler en janvier ?

Jérémy C.

Vous avez des questions?

Quadral y répond !

C'est possible. A vérifier auprès de votre bailleur, votre loyer peut être dû pour le mois en cours ou pour le mois précédent (loyer à terme échu ou à échoir). C'est donc une potentielle double charge à anticiper.

J'avais droit à l'APL en tant que locataire, y aurai-je toujours droit en tant que propriétaire ?

Nouria N.

Non, « l'APL Accession » n'est plus en vigueur ; il vous faudra donc anticiper cette potentielle perte de revenu dans votre budget global.



40 ans
d'expérience

36 000
ventes depuis 1982

76
collaborateurs

16
implantations en
France



Maud Grandjean,
Directrice Générale

« Filiale du Groupe QUADRAL, QUADRAL TRANSACTIONS a su s'inscrire en acteur majeur de l'accession sociale en France en se dédiant depuis 1982 à la vente de logements pour le compte de bailleurs sociaux et d'institutionnels. Notre équipe de chargés de commercialisation, soutenue par un service dédié au financement, accompagne les prospects-acquéreurs jusqu'à la signature de l'acte authentique pour une expérience de l'accession la plus sereine possible».



NOTRE CHARTE DES VENTES

GARANTIR L'avenir de l'acquisition

POUR UNE ACQUISITION SEREINE :

- Rencontre individuelle pour un conseil adapté à la situation de chacun
- Possibilité de mise en relation avec un syndic réputé pour la qualité de ses prestations
- Possibilité d'une assistance à la revente (le cas échéant)

ACCOMPAGNER

POUR UNE CONDUITE EFFICACE DE LA VENTE :

- Mise à disposition d'un interlocuteur dédié jusqu'à la signature de l'acte authentique
- Etude personnalisée du projet d'achat (budget, déroulement)
- Aide à l'obtention des meilleurs financements bancaires
- Transmission au notaire par nos soins de l'ensemble des documents et contrats de réservation

INFORMER

POUR UNE DÉCISION ÉCLAIRÉE, EXPLICATIONS CLAIRES SUR :

- Le dispositif d'acquisition et ses grandes étapes
- Le fonctionnement de la copropriété, les charges de la copropriété

