

Guide pour l'achat d'un logement neuf

Auteur : Jean-Claude Szaleniec



Habiteo .com
Visitez en 3D et achetez au meilleur prix

Habiteo.com est le 1er site de vente de bien immobilier neuf directement depuis internet. Notre concept innovant vous permet de réaliser votre achat directement depuis votre ordinateur, votre smart phone ou votre tablette.

Sur notre site, vous allez avoir le privilège de pouvoir visiter les logements que nous vous proposons, par le biais d'une visite virtuelle en 3D. Vous pourrez vous promener dans l'appartement, dans la résidence, et avoir une vue d'ensemble du quartier où se situe le logement.

Dans ce guide, nous allons vous expliquer les différentes démarches à suivre pour faire de votre achat d'un bien immobilier neuf, une réussite.

Sommaire :

L'achat d'un bien immobilier neuf se fait en 12 étapes :

<u>1 ère étape</u> : S'informer	Page 3
<u>2 ème étape</u> : Rechercher	Page 3-4
<u>3 ème étape</u> : Réserver	Page 4-5-6-7
<u>4 ème étape</u> : Verser le dépôt de garantie	Page 7
<u>5 ème étape</u> : Recevoir son dossier de réservation signé du vendeur signé du promoteur-vendeur	Page 8
<u>6 ème étape</u> : Valider sa réservation	Page 8
<u>7 ème étape</u> : Financer son acquisition	Page 8-9
<u>8 ème étape</u> : Signer le contrat définitif	Page 9
<u>9 ème étape</u> : Régler les appels de fonds	Page 9
<u>10 ème étape</u> : Choisir les prestations	Page 10
<u>11 ème étape</u> : Visiter son logement pendant le chantier	Page 10
<u>12 ème étape</u> : Prendre livraison de son logement	Page 10-11
<u>Les 10 points à retenir</u> :	Page 12-13

Que ce soit pour habiter ou pour investir, l'achat d'un appartement neuf ou d'une maison individuelle réalisée par un promoteur, se construit en plusieurs étapes qu'il est nécessaire de bien connaître. Dans cette démarche il y a deux acteurs principaux et deux secondaires, mais importants quand même.

1er acteur : le **promoteur immobilier** qui propose un programme neuf , appartements ou maisons. C'est le vendeur ou Réservant. Le plus souvent vous lui achèterez, ou plutôt vous réserverez auprès de lui - car tout commence par là - un bien immobilier à construire. C'est ce que l'on appelle la Vente en Etat Futur d'Achèvement (VEFA).

2ème acteur : l'**acheteur ou le Réservataire**. C'est vous. Vous pouvez acheter seul, avec votre conjoint, à plusieurs en indivision, en SCI etc...

3ème acteur : le **notaire** choisi par le promoteur. C'est lui (seul ou accompagné du vôtre) qui rédige l'acte de vente et vous le fera signer (ainsi qu'au vendeur).

4ème acteur (pas toujours nécessaire, mais le plus souvent présent) : le **banquier**. C'est lui qui va vous proposer un prêt immobilier - indispensable si vous ne disposez pas de la totalité des fonds nécessaires . L'obtention du ou des financements est généralement une condition suspensive (à votre profit) du Contrat Préliminaire à une Vente en Etat Futur d'Achèvement. Puis le banquier "mettra en force" le prêt immobilier à partir du moment où vous aurez signé le "contrat définitif" ou "acte authentique de vente" ou encore "acte notarié".

1 ère étape :

S'INFORMER

Puisque vous avez téléchargé ce guide, c'est que vous maîtrisez bien les canaux d'information. Vous pourrez également contacter votre banque ou un établissement de crédit immobilier ou encore un courtier en financement pour préciser votre budget. Conseil : complétez vos informations par celles des sites officiels du gouvernement et de l'Agence Nationale pour l'Information sur le Logement (www.territoires.gouv.fr/Etre-propretaire , www.anil.org).

2 ème étape :

RECHERCHER

Vous allez prendre du temps pour trouver l'appartement ou la maison qui :

- répondra à votre objectif (acheter pour habiter, investir pour louer);
- répondra à vos besoins (le 2 Pièces n'est pas totalement adapté pour une famille avec 3 enfants :)
- sera compatible avec vos capacités financières;
- vous plaira , c'est important :)
- sera proposé par un promoteur en qui vous pourrez placer votre confiance.

Conseil : internet est la solution la plus simple et la plus rapide pour avoir la plus large vue

d'ensemble de l'offre disponible. Privilégiez les professionnels qui vous communiquent des informations détaillées :

- adresse précise,
- nombre de lots totaux, dont lots proposés à la vente, nombre de tranches si l'opération est divisée en plusieurs tranches de construction
- nombre de lots disponibles à la vente et pour chacun plan et prix, calendrier de réalisation, date prévisionnelle d'achèvement
- Présentation de la résidence en trois dimensions (3D), méfiez vous des superbes "perspectives" qui peuvent masquer quelques défauts
- présentation en 3D de chacun des logements
- présentation du quartier dans lequel sera édifié le programme immobilier
- visite virtuelle d'un appartement-témoin etc ...

3 ème étape :

RÉSERVER

Vous avez sélectionné l'appartement ou la maison que vous recherchez et qui répond à vos attentes et à vos besoins. Vous allez passer au stade Réservation.

Vous pourrez le faire directement dans les bureaux du promoteur, dans un bureau de vente (attention aux heures d'ouverture et pensez que la signature d'un dossier de réservation prend du temps), auprès d'un Conseiller mandaté par le promoteur etc...

Avec la technologie actuelle accessible par le web, vous pouvez également réserver tranquillement chez vous l'appartement ou la maison que vous aurez sélectionné.

Confortablement installé et en étant sûr de la disponibilité du logement .

A cette étape vous devenez Réservataire d'un logement proposé par le Réservant (le promoteur). Ce contrat préliminaire est signé sous seing privé, c'est à dire uniquement entre-vous (acheteur) et le promoteur (vendeur), sans intervention d'un notaire.

Le dossier de réservation est composé de nombreux documents obligatoires que vous et le promoteur-vendeur devrez signer :

- La description détaillée du logement : surface habitable en m², nombre de pièces, annexes, description des matériaux, situation à l'intérieur de l'immeuble ou du lotissement, la liste des équipements collectifs à votre disposition, une note technique sommaire. Veillez à ce que le descriptif soit précis .
- L'Etat des Risques miniers Naturels ou Technologiques (ERNMT). Important de connaître la présence d'installations industrielles potentiellement dangereuses, de connaître le niveau des crues, la stabilité ou l'instabilité des terres, la présence de carrières etc...
- Le prix de vente du logement et les conditions de révision, le cas échéant ;
- La date à laquelle le contrat définitif (acte authentique souvent appelé acte notarié) sera conclu ;
- Le délai d'exécution des travaux ;
- Les conditions prévues par la loi qui vous permettent de renoncer à acheter en récupérant votre dépôt de garantie ; ce sera le cas, si :

- Le contrat de vente définitif n'est pas signé à la date prévue, du fait du vendeur ;
- Le prix de vente est supérieur d'au moins 5 % au prix prévisionnel, éventuellement révisé ;
- Le logement tel qu'il est décrit dans le contrat de vente ne correspond pas à la description du contrat de réservation et les changements constatés diminuent de 10 % la valeur du logement ;
- .L'un des équipements promis n'est pas fourni etc...

Informez-vous du stade d'avancement du projet chez le promoteur. En effet la probabilité de réalisation et le délai de livraison ne sont pas les mêmes suivant que vous réservez votre logement alors même que le Permis de Construire a été déposé par le Promoteur et n'est pas encore obtenu, ou que le chantier a démarré.

1)- Vous réservez votre logement à un promoteur qui vient de déposer son Permis de Construire. Le Promoteur-Vendeur s'engage à vous réserver le logement aux conditions de prix et de descriptif que vous aurez signés. C'est là son seul engagement. S'il n'obtient pas son Permis de Construire ou que le Permis obtenu fasse ensuite l'objet d'un recours ou un retrait, le projet sera retardé. L'avantage pour vous c'est qu'en réservant à ce moment vous avez le plus grand choix et très souvent vous bénéficiez des meilleurs prix. Vous pourrez également négocier facilement un dépôt de garantie inférieur au montant légalement exigible. Autre avantage : vous disposez de temps pour la vente de votre logement si c'est une partie de votre apport personnel, vous pouvez également profiter de ce délai pour accumuler de l'épargne qui s'ajoutera à votre apport personnel.

2)- Vous réservez votre logement à un promoteur qui dispose d'un Permis de Construire obtenu depuis moins de 3 mois (non "purgé" de tous recours et retraits) . A ce stade également le Promoteur-Vendeur s'engage à vous réserver le logement aux conditions de prix et de descriptif que vous aurez signé. Le Contrat Préliminaire doit alors mentionner le numéro du Permis de Construire.

Si le Permis de Construire fait ensuite l'objet d'un recours recevable ou d'un retrait administratif , il est aussi probable que le projet soit retardé. De votre côté vous avez les mêmes avantages que précédemment : choix large et meilleurs prix, temps nécessaire pour vous préparer etc...

A vous de faire preuve de patience dans ce cas ou de demander l'annulation de votre réservation dans le cas où le délai de réalisation indiqué par le promoteur ne puisse être tenu et que cela soit gênant pour vous.

A noter qu'en ZAC (zone d'aménagement concerté) les recours contre les permis de construire et les retraits administratifs sont assez rares. Enfin la Loi ALUR pose de nouvelles conditions pour permettre la recevabilité des recours.

3)- Vous réservez votre logement à un promoteur qui dispose d'un Permis de Construire "purgé de tous recours et retraits administratifs" mais dont le chantier n'a pas encore démarré, voire dont le terrain d'assiette de l'opération n'a pas encore été acheté. Le Contrat Préliminaire doit également mentionner le numéro du Permis de Construire. A ce stade encore le Promoteur-Vendeur s'engage à vous réserver le logement aux conditions de prix et de descriptif que vous aurez signé. Pour acheter le terrain - s'il n'est en pas déjà propriétaire - et démarrer son chantier le promoteur aura lui aussi besoin de financements bancaires . Il devra aussi obtenir la Garantie Financière d'Achèvement obligatoire dans le cadre d'une vente en VEFA. Pour cela il devra avoir vendu entre 30 et 60% des logements du programme immobilier.

Mais ce n'est pas tout. Il devra prouver à l'organisme qui lui délivre la Garantie Financière d'Achèvement qu'il est capable de construire l'opération au coût de construction prévu dans son bilan. Pas simple le métier de promoteur !

Avantage pour vous à ce stade : encore un choix large, toujours de bons prix et le délai nécessaire pour rechercher le meilleur financement. Vous aurez également la possibilité de demander quelques modifications de distribution (cloisonnement) tant que le chantier n'est pas démarré. Après c'est un peu tard.

4)- Vous réservez votre logement à un promoteur qui dispose d'un Permis de Construire "purgé de tous recours et retraits administratifs" et qui est propriétaire du terrain d'assiette de la construction. Le chantier n'a pas encore démarré.

A ce stade encore le Promoteur-Vendeur s'engage à vous réserver le logement aux conditions de prix , de descriptif et de délai que vous aurez signés. Mais dans ce cas on est plus près de la signature du contrat définitif (ou acte authentique) qui vous assurera généralement du démarrage du chantier puis de la livraison de votre logement. A ce stade vous aurez encore la possibilité de demander quelques modifications de cloisonnement.

Conseil pour les points 1,2,3 et 4 : si vous achetez pour habiter et que l'environnement du programme immobilier vous convient, que le plan du logement choisi réponde à vos souhaits, alors patientez et profitez de ce délai pour peaufiner votre projet.

5)- Vous réservez votre logement en cours de construction. Le Promoteur dispose d'un Permis de Construire "purgé de tous recours et retraits administratifs" , est propriétaire du terrain d'assiette de la construction, a obtenu la GFA. Le seul aléa restant sera la date de livraison . Intempéries, grèves, ... peuvent encore la retarder sans que cela ne soit imputable au promoteur (bien lire ces conditions dans le contrat définitif VEFA).

A ce stade le Promoteur-Vendeur s'oblige à vous vendre le logement aux conditions de prix , de descriptif et de délai que vous aurez signés.

Conseil 1 : informez vous du stade d'avancement du projet auprès du promoteur ou de son représentant . Assurez vous également de la fiabilité du promoteur.

Conseil 2 : dans la pratique et quelque soit le mode de réservation (en bureau de vente auprès d'un salarié ou d'un mandataire du promoteur , auprès d'un collaborateur dans les bureaux du promoteur, en direct sur internet) le dossier ne sera signé que par vous-même (acheteur).

En effet les collaborateurs autorisés à signer les contrats préliminaires (après vérification) ne sont en général pas les vendeurs ou les mandataires, mais des collaborateurs dûment habilités par leur entreprise. Ils prennent le temps de vérifier tous les documents du contrat de réservation avant de signer à leur tour et de vous adresser votre exemplaire du dossier. Demandez au minimum la copie du contrat préliminaire et du plan du lot principal. L'idéal avec la réservation directe par internet c'est que l'on a accès à l'ensemble des documents du contrat numérisés .

4 ème étape : **VERSER LE DÉPÔT DE GARANTIE**

Le dépôt de garantie (ou caution) est le montant du chèque ou du virement, ou de l'empreinte Carte Bancaire (en cas de réservation directe par internet) que vous allez faire à l'ordre de la banque ou du notaire du promoteur ou de son mandataire. Selon la loi et les pratiques des promoteurs il est compris entre quelques centaines d'euros et 5% du prix de vente. Ce dépôt de garantie est versé sur un compte séquestre ouvert en votre nom. Il sera imputable sur le prix de vente au moment de la signature du contrat définitif ou acte authentique de vente.

Il vous sera restitué si vous annulez votre réservation dans le délai de 7 jours indiqué à l'étape 6, ou si le promoteur n'est plus en mesure de vous garantir la réalisation au prix convenu et/ou selon le descriptif convenu et/ou dans le délai de livraison convenu et que vous souhaitez annuler la réservation avant signature du contrat définitif.

Conseil : un dépôt de garantie élevé ne "profite" à personne puisqu'il est porté sur un compte séquestre. Un montant maximum de 2% est négociable, même dans le cas d'un délai court pour signer l'acte authentique.

5 ème étape : **RECEVOIR SON DOSSIER DE RÉSERVATION SIGNE DU PROMOTEUR-VENDEUR**

Après contrôle de la disponibilité du bien, du prix, des conditions particulières du contrat

préliminaire, le promoteur vous retourne un exemplaire du dossier de réservation en recommandé avec accusé de réception. Un seul exemplaire si vous êtes le seul à avoir signé le contrat préliminaire et ses annexes. Un exemplaire pour chacun des deux si vous achetez en couple. De la même façon chacun des indivisaires recevra son exemplaire en cas d'achat en indivision.

En SCI seul le gérant dûment désigné par les statuts sera destinataire du dossier.

Conseil : effectuez plusieurs copies certifiées conformes si vous déposez votre dossier de financement auprès de plusieurs banques ou établissements financiers.

6 ème étape : VALIDER SA RÉSERVATION

A compter de la date de réception du dossier de réservation retourné par le vendeur-promoteur en RAR, vous (tous les signataires du contrat préliminaire pris individuellement) disposez d'un délai de rétractation de 7 jours au terme duquel vous serez définitivement engagé à signer le contrat définitif dans le cas où le Promoteur-Vendeur réalise effectivement le projet dans les conditions convenues.

Conseil : vérifiez votre capacité financière et mûrissez bien votre projet d'acquisition avant de signer le contrat préliminaire.

7 ème étape : FINANCER SON ACQUISITION

Lorsque vous signez un contrat préliminaire de vente en état futur d'achèvement et que vous mentionnez en conditions suspensives le recours à un crédit, vous devez effectuer les démarches en général dans les 15 jours qui suivent la date de réception en RAR de votre exemplaire . Il vous appartiendra de prouver au promoteur-vendeur que vous avez bien engagé ces démarches dans le délai prévu s'il vous en demande justification.

Vous allez ensuite "monter" votre dossier de financement. S'il est accepté vous recevrez une offre de prêt que vous devrez retourner signée en RAR entre 11 jours (minimum) et 30 jours (maximum) à l'établissement que vous aurez sélectionné. Vous devrez informer le promoteur-vendeur de l'acceptation de votre dossier de financement en lui indiquant les coordonnées de l'établissement. Il les transmettra à son notaire pour la préparation de la signature du contrat définitif (acte notarié).

Conseil : consultez en amont de votre projet votre banquier habituel , un courtier spécialisé et un établissement financier tiers . Vous adresserez votre demande de financement à celui qui vous aura proposé la meilleure offre. Une semaine après au second et une semaine plus tard au 3ème.

8 ème étape :

SIGNER LE CONTRAT DÉFINITIF

Votre financement est obtenu. Le terrain d'assiette est propriété du promoteur qui a également obtenu son financement bancaire et sa GFA (Garantie Financière d'Achèvement) ou mieux le chantier est en cours.

Vous allez recevoir de la part du notaire du vendeur , en RAR, la notification du contrat définitif et de ses annexes (acte notarié ou acte authentique) . Vous disposerez d'un délai d'un mois pour signer , vous-même ou par procuration, l'acte authentique de vente en état futur d'achèvement (VEFA).

Ce sera le moment de régler les "frais de notaire réduits -avantage d'acheter un logement neuf " même si la partie revenant au notaire est assez modeste , les frais d'établissement du Règlement de Copropriété et tous les frais divers liés à la vente et au financement (frais d'hypothèques, frais de caution mutuelle...).

Conseils : lisez attentivement tous les documents joints et notamment le règlement de copropriété . Vérifiez que les conditions indiquées, les surfaces, le délai et le descriptif sont bien conformes avec ceux que vous avez signés au moment de la réservation ou en diffèrent de façon très marginale et acceptable. Pensez à financer les frais de notaire et frais divers liés à la vente par une partie de votre apport personnel.

9 ème étape :

REGLER LES APPELS DE FONDS

Vous venez de signer l'acte authentique de vente en état futur d'achèvement (VEFA). Celui-ci prévoit un calendrier d'appels de fonds correspondant aux différents stades d'avancement du chantier. Ces stades d'avancement et le montant maximum exigible sont prévus par la loi: 35% du prix total lorsque les fondations sont achevées, 70 % du prix total lorsque le logement (ou le bâtiment dans lequel se situe le logement) est mis hors d'eau, jusqu'à 95% du prix total à l'achèvement des travaux . Les 5% restants sont versés à la livraison du logement. A la signature du contrat définitif vous devrez donc vous acquitter du montant exigible en fonction du pourcentage du prix prévu au contrat pour chaque stade d'avancement du chantier. Le notaire vous remettra en justificatif l'attestation d'avancement signée par l'architecte, le maître d'oeuvre ou toute personne habilitée.

Conseil : si vous le pouvez commencez à régler vos appels de fonds avec votre apport personnel. Vous minimiserez le montant des intérêts intercalaires.

10 ème étape :

CHOISIR LES PRESTATIONS

Au moment nécessaire pour le bon avancement du chantier le promoteur-vendeur vous invitera à venir sélectionner les prestations et finitions de votre logement parmi différents choix possibles prévus par la notice descriptive annexée au contrat définitif. Il vous proposera quelquefois des prestations de qualité (ou d'esthétique) "supérieure" moyennant un supplément de prix.

Conseil : contrôlez la conformité de ce qui vous est proposé avec la notice descriptive annexée au contrat définitif de VEFA. La construction obéit à de nombreuses règles et obligations en France. Les produits et équipements mis en oeuvre par le promoteur-vendeur doivent obéir à des normes définies.

11^{ème} étape : **VISITER SON LOGEMENT PENDANT LE CHANTIER**

Les acquéreurs ont interdiction de pénétrer sur les chantier sans accord préalable du promoteur et dans des conditions de sécurité optimales.

Toutefois la plupart des promoteurs organisent des "visites cloisons" lorsque la construction est suffisamment avancée (cloisons posées). Cette visite permet aux acquéreurs d'effectuer les mesurages nécessaires pour l'étude d'installation de leurs futurs équipements et meubles et notamment les cuisines équipées .

Si vous avez demandé des travaux modificatifs et qu'ils ont été acceptés par le promoteur , cette visite vous permettra de rappeler ces modifications et le cas échéant de vérifier qu'elles aient bien été prises en compte. Cette visite vous donne également la possibilité de signaler quelques malfaçons auxquelles le promoteur remédiera rapidement.

Conseil : venez avec des plans agrandis pour une meilleure lisibilité, prévoyez plusieurs exemplaires et notez avec un crayon papier.

12^{ème} étape : **PRENDRE LIVRAISON DE SON LOGEMENT**

C'est le grand jour. Le promoteur qui vous avait communiqué il y a au moins trois mois la date prévue vient de vous confirmer la date définitive pour la livraison de votre logement. Il vous appartient alors de souscrire les assurances nécessaires : assurance propriétaire-occupant si c'est votre résidence principale ou assurance propriétaire-non occupant si c'est un investissement locatif. Il faut également faire préparer par votre banque le chèque ou le virement nécessaire pour payer le solde du prix, généralement 5% et demander l'ouverture des compteurs d'eau et d'énergies auprès du fournisseur de votre choix ainsi que le raccordement téléphonique auprès de l'opérateur de votre choix.

Le promoteur devra vous remettre le dossier de livraison avec la notice de fonctionnement

des équipements, le nom de la compagnie et le numéro de contrat d'assurances Dommage-Ouvrage (garantie décennale à compter de la réception des travaux entre le promoteur et les entreprises et non à compter de la livraison à l'acquéreur) , l'adresse mail ou le numéro de téléphone pour le SAV , les imprimés H1 (maison) ou H2 (appartement et dépendances) pour les déclarations fiscales. Il vous remettra également les diagnostics obligatoires dont le Diagnostic de Performance Energétique (DPE) et le Certificat de Mesurage Carrez pour la surface habitable des appartements.

Le promoteur doit également vous transmettre une copie de la Déclaration d'Attestation d'Achèvement et de Conformité des Travaux (DAACT). Elle vous sera nécessaire notamment en cas de revente.

Conseil : prenez le temps nécessaire à bien examiner la qualité de finition de votre logement. Faites noter scrupuleusement les réserves que vous émettez et relisez tranquillement le procès-verbal de livraison avant de le signer , ou de le faire modifier si vous n'êtes pas d'accord. Ne laissez rien passer.

Le Promoteur vendeur a une obligation de vous livrer un logement avec une garantie de parfait achèvement d'une année. Les entreprises sont encore présentes sur le chantier et peuvent intervenir plus rapidement et plus facilement pour "lever les réserves". Par la suite vous pourrez toujours signaler d'éventuels défauts et malfaçons (exemple fissures apparues quelque temps après la livraison). Mais les entreprises qui assurent le service après-vente du promoteur interviendront dans un délai plus long.

Les 10 points à retenir :

1) Pour que vous soyez informés sur vos possibilités d'investissement et de vos droits, nous vous conseillons de vous renseigner et de rentrer vos informations sur les sites : www.territoires.gouv.fr/Etre-propretaire et www.anil.org

2) Renseignez vous sur les différentes possibilités qui s'offrent à vous, en fonction du type de Permis de Construire que votre promoteur détient, mais aussi en fonction de l'avancement de la construction du logement.

3) Il est très important de se renseigner sur le promoteur qui vend le logement qui vous intéresse, pour se faire une idée sur la qualité de l'offre que ce dernier va nous proposer, et si ce promoteur a une réputation de personne fiable

4) "A compter de la date de réception du dossier de réservation retourné par le vendeur-promoteur en RAR, vous (tous les signataires du contrat préliminaire pris individuellement) disposez d'un délai de rétractation de 7 jours au terme duquel vous serez définitivement engagé

à signer le contrat définitif dans le cas où le Promoteur-Vendeur réalise effectivement le projet dans les conditions convenues.”

5) Si vous investissez dans un logement pour habiter, que la construction de ce dernier prend du retard, mais que vous êtes très intéressé par le quartier et le projet immobilier, nous vous conseillons vivement de patienter et de profiter de ce temps pour bien préparer votre financement.

6) Si vous souhaitez financer votre projet par le biais d'un prêt, nous vous conseillons de consulter “en amont de votre projet votre banquier habituel , un courtier spécialisé et un établissement financier tiers . Vous adresserez votre demande de financement à celui qui vous aura proposé la meilleure offre. Une semaine après au second et une semaine plus tard au 3ème.”

7) Lorsque vous signez le contrat définitif, il est très important de “lire attentivement tous les documents joints et notamment le règlement de copropriété. Vérifiez que les conditions indiquées, les surfaces, le délai et le descriptif soient bien conformes avec ceux que vous avez signés au moment de la réservation ou en diffèrent de façon très marginale et acceptable. Pensez également à financer les frais de notaire et frais divers liés à la vente par une partie de votre apport personnel.”

8) Lorsque vous devez régler vos appels de fonds, nous vous conseillons vivement de, “si vous le pouvez commencez à régler ces derniers avec votre apport personnel. Vous minimiserez le montant des intérêts intercalaires.”

9) Lorsque vous venez visiter votre logement pendant le chantier, soyez minutieux et regardez bien tous les détails. Si vous avez demandés des modifications, et qu'elles ont été acceptés, vérifier bien qu'elles sont appliqués. C'est aussi l'occasion pour vous de prendre des mesures pour vos futurs meubles.

10) Lorsque vous emménagez, “prenez le temps nécessaire à bien examiner la qualité de finition de votre logement.

Faîtes noter scrupuleusement les réserves que vous émettez et relisez tranquillement le procès-verbal de livraison avant de le signer , ou de le faire modifier si vous n'êtes pas d'accord. Ne laissez rien passer.”
