

■ L'aide personnalisée au logement

Vous pouvez prétendre à l'APL si vous financez votre résidence principale à l'aide de certains prêts réglementés ou si vous êtes locataire d'un logement conventionné. Le montant de cette aide est fonction de nombreux paramètres ; Il est révisé tous les 1er juillet pour tenir compte notamment d'éventuelles modifications de votre situation.

■ Financements pour un premier logement

Depuis le 1er janvier 2011, un nouveau dispositif facilite l'achat d'un premier logement: le prêt à taux zéro plus (PTZ+). Il n'existe pas de conditions de ressources, ni de frais de dossier, et ce crédit est sans intérêt (remboursements en fonction des revenus). Pour y souscrire, il faut se tourner vers un établissement prêteur qui a passé une convention avec l'Etat. Ce dispositif ne peut pas financer plus de la moitié du total des prêts contractés pour acheter le logement. Un autre type de prêt est le 1% logement. Chaque année, les entreprises privées employant au moins dix salariés sont tenues de consacrer une somme égale à 0,45% des salaires versés pour favoriser le logement des salariés. Le prêt 1% est accordé sans condition de ressources et est plafonné à 50% du coût de l'opération. Pour l'obtenir, il faut déposer une demande auprès de son employeur, qui n'a aucune obligation d'accepter. Il peut notamment refuser si l'entreprise a déjà utilisé les fonds disponibles ou si elle a décidé de les attribuer en priorité à certains salariés.

■ Garantie des risques locatifs

Ce contrat d'assurances (GRL) a été lancé en 2006 pour permettre aux bailleurs de s'assurer contre les risques locatifs et les détériorations immobilières pour un coût limité. Il vient d'être élargi pour bénéficier à un plus grand nombre de propriétaires.

Questions à Me Vigneron, Président de la Chambre des notaires de la Manche



Pouvez-vous nous définir le principe de la VNI ?

Il s'agit d'une négociation immobilière notariale libre et sécurisée, dont la particularité est de recevoir les offres en ligne sur le portail immobilier des notaires, qui fait office de "salle des ventes virtuelle".

Quel est l'intérêt principal d'une telle vente ?

C'est l'assurance absolue d'acheter au prix réel du marché. En premier lieu, la valeur de présentation du bien est fixée par le vendeur, en accord avec son notaire, qui connaît parfaitement le prix du marché. C'est donc la garantie d'un prix de départ estimé au plus juste. Ensuite, le déroulement même de la vente notariale interactive permet de confronter en temps réel l'offre et la demande, puisque les propositions d'achat sont visibles par tous. Ainsi, chaque personne intéressée par le bien connaît le montant offert par les autres acquéreurs potentiels, en toute transparence.

Les notaires de la Manche ont-ils une expérience de ce type de transaction ?

Plusieurs Ventes Notariales Interactives ont déjà été réalisées dans notre Département, pour l'acquisition de résidences principales ou secondaires. En effet, le fait de permettre une transaction par internet, en un temps donné (48 h), permet aux personnes qui ne sont pas sur place, de pouvoir participer à la vente, dans les mêmes conditions.

Ce concept est également prisé des investisseurs à la recherche d'un type de bien spécifique. Enfin, de nombreuses communes du Département manifestent également un grand intérêt pour ce type de vente puisqu'elle leur permet de céder un bien de la commune en le soumettant à la loi du marché, tout en partageant les acquéreurs potentiels en toute transparence, dans le respect de la sécurité de la transaction.

Des Ventes Notariales Interactives sont-elles bientôt programmées ?

De nombreuses ventes sont proposées tout au long de l'année, sur le site national www.immobilier.notaires.fr. En parallèle, et afin de promouvoir dans notre région ce concept de vente exclusif au notariat, les notaires bas-normands proposent une semaine spéciale de la Vente Notariale Interactive du 20 au 24 juin sur le site www.notaires2normandie.com pour connaître les biens qui seront proposés à la vente dans ce cadre.



Quel conseil pouvez-vous donner aux internautes désireux d'acquérir un bien lors d'une VNI ?

En tout état de cause, il leur faut prendre impérativement contact avec le notaire du vendeur, en amont de la vente, afin de recevoir un agrément qui leur permettra d'enchérir pendant les 48 heures effectives de la vente.

Lors d'une précédente semaine de la Vente Notariale Interactive, en novembre dernier, un internaute qui

connaissait parfaitement le bien qu'il convoitait, n'a pas vu la nécessité de participer à l'une des visites organisées sur place et n'a eu aucun contact préalable avec le notaire du vendeur. Lors de l'ouverture des transactions sur internet, cet acquéreur n'a pas pu enchérir, faute de disposer d'un agrément délivré par le notaire.

Soyez donc vigilants afin de vous procurer cet indispensable sésame avant le 17 juin !

■ Qu'est-ce que la VNI ?

La vente notariale interactive constitue une nouvelle possibilité pour acheter un bien sur internet. Les notaires de Basse-Normandie font découvrir cette formule en organisant la semaine régionale de la VNI.

L'intérêt d'acheter en VNI

Par le biais de la VNI, l'acquéreur dispose dès le départ de toutes les informations relatives au bien : diagnostics, cadastre, dispositions d'urbanisme applicable. Dans une vente traditionnelle, la totalité de ces informations ne sont au mieux portées à sa connaissance que lors de la signature de la promesse de vente.

De plus, il bénéficie de la compétence immobilière notariale qui lui garantit que le prix proposé correspond réellement à celui du marché. Il fait son offre en toute transparence par rapport aux

offres des autres acquéreurs potentiels.

Enfin, la déontologie notariale lui garantit que l'offre retenue le sera selon les critères objectifs, clairement définis dans le cahier des conditions particulières.

L'acquéreur dispose-t-il des mêmes garanties juridiques que dans une vente traditionnelle ?

Tout à fait, l'acquéreur bénéficie, comme dans une vente traditionnelle, du délai de rétractation de sept jours à compter de la signature de l'avant-contrat. Une condi-

tion suspensive d'octroi du prêt peut également être insérée dans l'acte.

La VNI implique-t-elle des frais supplémentaires pour le vendeur et pour l'acquéreur ?

Le vendeur n'a aucun frais à payer. L'acquéreur paiera, comme pour toute vente négociée, les frais de vente classiques et de négociation dont la tarification est strictement réglementée.

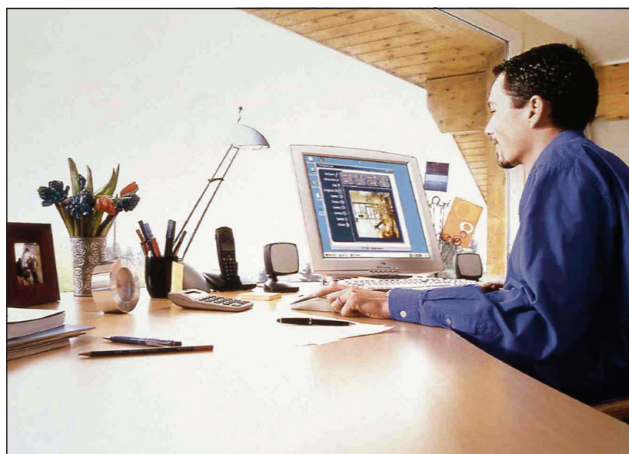
Quelles sont les clés du succès d'une VNI ?

La première clé de la réussite repose sur une relation de confiance entre le notaire et le vendeur.

Elle est indispensable puisque le notaire s'inscrit dès le départ comme le chef d'orchestre de la vente.

De même, il faut bien sûr choisir un bien susceptible d'intéresser un public d'internautes afin de recueillir le maximum d'offres et de donner toutes les chances à la transaction de se réaliser.

Me Pascal GUEUGNON,
Délégué régional
de l'Institut notarial de l'immobilier



côté vendeur

Les quatre bonnes raisons de recourir à la VNI :

La transparence : la saisie en temps réel des offres d'achat permet de suivre en toute transparence l'évolution de la vente.

La garantie d'obtenir le prix du marché : l'opportunité d'obtenir le meilleur prix du marché est assurée par la confrontation de l'offre et de la demande.

Des délais de vente maîtrisés : la réalisation de la vente est rapide, il fait comp-

ter environ deux mois, donc la durée du mandat est très courte.

La sécurité de la transaction pendant tout le processus : la maîtrise du contexte juridique et technique par le notaire, en amont de la vente sécurise le processus.

Le plan média ciblé et puissant pour optimiser la visibilité du bien : publication des biens sur www.immobilier.notaires.fr, www.seloger.com et www.explorimmo.com.

