**Karine LAMICHE :** "Je m'engage à acheter votre bien à tel prix", si on se contente de ça, normalement, l'engagement est ferme, donc je m'engage à respecter cet engagement d'acheter aux conditions.

**Voix off :** *Devenir propriétaire est un projet de vie qui fait rêver de nombreux Français. C'est un moment de vie tellement enthousiasmant qu'on en oublierait son lot de démarches administratives indispensables, quelque peu prenantes et pour lesquelles il est parfois difficile de s'y retrouver, surtout quand il s'agit d'un premier achat. Rassurez-vous, nous sommes allés à la rencontre d'experts pour vous donner les clés et vous aider à trouver votre nouveau chez vous.*

**Karine LAMICHE :** Je suis Karine Lamiche, notaire dans la commune de Chef-Boutonne, dans le sud des Deux-Sèvres. Au moment de l'achat immobilier, il est important d'aller voir son notaire parce que le notaire va être là pour vous conseiller sur ce qui peut être judicieux de prévoir dans votre avant-contrat, dans la promesse de vente et ensuite dans l'acte authentique, surtout pour faire des vérifications, notamment dans le titre de propriété de votre vendeur, s'il y avait des particularités par rapport à la propriété. Également s'assurer, si des travaux ont été réalisés sur la propriété, s'ils sont bien en conformité avec les règles d'urbanisme de la commune. S'assurer que les garanties des artisans ou autres avaient bien été souscrites. Constituer tout le dossier qui vous permet d'avoir une vision globale et précise de la situation juridique de votre bien. Ça ne dispense pas le particulier d'être vigilant lorsqu'il visite le bien. Ensuite, dans la phase d'accomplissement, la préparation du dossier, instruire le dossier, vérifier que tout est en ordre sur le plan juridique. Ensuite, rédiger l'acte et recevoir les consentements et les signatures pour donner force exécutoire aux engagements et à la transaction.

**Voix off :** *D'accord. Et à quoi servent les conditions suspensives ?*

**Karine LAMICHE :** Les conditions suspensives vont être là au moment de la phase préparatoire du dossier. Les parties se sont mises d'accord pour vendre un bien à tel prix. Tout le dossier n'est pas encore complet, on ne peut pas passer encore à la phase d'accomplissement. On ne peut pas encore signer l'acte définitif. Les conditions suspensives sont là pour organiser les relations des clients, le temps que le dossier soit complet et qu'on puisse passer à la signature de l'acte définitif. Si on ne prévoit pas de conditions suspensives pour se protéger, ça voudrait dire que même si on n'a pas son financement ou même si l'événement ne se réalise pas, on est quand même tenus d'acheter. Et là, ça peut mettre les personnes dans des situations délicates.

**Voix off :** *Concernant la condition suspensive liée à l'obtention d'un prêt immobilier, pourriez-vous nous donner plus de détails ?*

**Karine LAMICHE :** Par rapport à la condition suspensive de prêt, il y a quand même une protection prévue par la loi. Même si dans la promesse de vente, la condition suspensive de prêt n'est pas prévue expressément, le particulier qui s'engage à acheter une maison, de toute façon, la promesse est présumée être faite sous la condition suspensive d'obtention de prêt. C'est le Code de la consommation qui le prévoit. Le particulier, de toute manière, a cette protection-là. De manière générale, les conditions suspensives sont intégrées dans les avant-contrats, donc elles sont rédigées par le rédacteur de l'avant-contrat. Évidemment que je vais conseiller de passer par un notaire parce qu'on aura une vision plus globale des choses. On va s'intéresser au cas par cas, au dossier. On va discuter avec l'acheteur sur son projet, savoir de quoi il a besoin, comment il envisage les choses, sans oublier le vendeur. C'est un équilibre à trouver entre les deux parties.

**Voix off :** *Merci, Karine, pour ces précieuses informations. En résumé, passer par un notaire, c'est bénéficier d'un spécialiste juridique, d'un conseil adapté à votre projet et d'une prestation rassurante à chaque étape de votre achat immobilier.*