
Je vends un bien immobilier pour en acheter un autre

Publié le 14/03/2013



Vendre avant d'acheter ? Acheter avant de vendre ? Le choix peut être cornélien.

Lorsque vous envisagez de financer une acquisition immobilière au moyen du prix de vente attendu d'un autre bien immobilier, il est nécessaire de prendre un certain nombre de précautions. Deux situations peuvent alors se présenter :

• Vous n'avez pas encore d'acquéreur pour votre bien immobilier :

Dans cette hypothèse, il est impossible de conditionner votre nouvel achat à la vente du bien. La seule solution est de recourir à un « prêt-relais ». Ce prêt est consenti par la banque pour avancer le « disponible du prix de vente » d'un bien, c'est-à-dire la partie de la valeur estimée du bien objet de la vente à venir que la banque accepte de vous prêter. Cette partie du prix prêtée varie d'un établissement financier à l'autre.

• Vous avez déjà un acquéreur pour votre bien immobilier :

Si le vendeur du nouveau bien que vous souhaitez acquérir y consent, vous avez la possibilité de stipuler en condition suspensive la signature de la vente de l'appartement ou de la maison que vous vendez pour en acheter un autre. Ainsi, en cas de défaillance de l'acquéreur de votre précédent bien, votre nouvelle acquisition restera sans suite et vous pourrez récupérer l'acompte versé pour votre achat. Toutefois, de nombreux vendeurs refusent une telle condition suspensive liée à l'engagement d'une personne qui leur est inconnue. Là encore, il convient alors de recourir à un prêt-relais auprès d'une banque.

Si deux ventes peuvent intervenir le même jour - le prix de la vente de votre premier bien immobilier étant réemployé dans l'acquisition d'un nouveau bien immobilier (les fonds étant directement transférés par la comptabilité de votre notaire) - il est indispensable d'avoir organisé en amont la libération des lieux. En effet, les clefs de la maison ou de l'appartement vendu sont remises lors de la vente, le bien doit alors être vide de tous meubles et encombrants.

Pour éviter les difficultés qui peuvent découler d'opérations de vente et d'acquisition en chaîne, il est indispensable de vous rapprocher de votre notaire qui vous guidera et vous aidera, notamment, pour la rédaction des conditions suspensives à faire figurer dans l'avant-contrat.

