

# GRENOBLE ET SA RÉGION

Déjà 1 000 000 exemplaires vendus !

Partez à la découverte de notre patrimoine

L'épopée du secours en montagne



BMW PREMIUM SELECTION. LE PREMIER CHOIX EN OCCASION.



**BMW i3**  
170 ch Urban Life  
12/2015 - 17 000 km **30 900 €**

**BMW série 2 xDrive**  
190 ch M Sport  
06/15 - 16 500 km **41 900 €**



**BMW série 1**  
Business  
04/17 - 2 000 km **29 900 €**

**BMW série 3 xDrive**  
190 ch M Sport  
02/16 - 19 400 km **40 900 €**



**BMW série 1**  
184 ch Urban Chic  
07/16 - 9 800 km **27 900 €**

**BMW série 4**  
431 ch M4 DKG  
08/15 - 28 500 km **72 900 €**



**BMW série 2**  
150 ch Luxury  
05/16 - 21 517 km **35 900 €**

**BMW série 5 xDrive**  
258 ch M Sport  
05/16 - 19 600 km **47 900 €**

**ROYAL SA Concessionnaire BMW**  
1 bis bd des Alpes - MEYLAN  
Tél. 04 76 41 90 10 - www.royal-sa.fr

841214300

**GRENOBLE** | Le Salon de l'immobilier du Dauphiné Libéré entame son dernier jour à Alpexpo

# Que faut-il savoir avant son passage chez le notaire ?

Après deux jours de rencontres, le Salon de l'immobilier du Dauphiné Libéré entame sa dernière journée portes ouvertes ce dimanche. Dernière chance pour le public d'échanger avec la quarantaine de professionnels de l'immobilier présents à Alpexpo. Des notaires de la Chambre de l'Isère animent également, de 11 heures à midi, une conférence au sujet du compromis et de la promesse de vente. L'occasion pour eux de revenir sur une étape importante et mal connue du grand public, avant l'acquisition d'un bien.



La Chambre des notaires de l'Isère anime aujourd'hui une conférence sur les compromis et promesses de vente. Photo Le DL/M.Z.

### Quelles différences ?

En effet, lors de l'achat d'un bien immobilier, le passage chez le notaire est obligatoire. À ce moment-là, libre au futur acquéreur de choisir son contrat. Lui sera alors proposée la promesse de vente, aussi appelée promesse unilatérale de vente, ou le compromis de vente, appelé également promesse synallagmatique de vente, tous deux bien différents.

Pour autant, selon un notaire basé dans l'agglomération et qui a préféré conserver l'anonymat, les deux contrats ne sont pas toujours proposés. La promesse de vente étant bien souvent privilégiée par les notaires. « La promesse de vente est payante, le vendeur est toujours engagé et le bénéficiaire peut se rétracter », détaille-t-il. « Le compromis de vente est gratuit. L'un s'engage à vendre, l'autre à acheter,

si les conditions sont réunies. » Au-delà de ces différences majeures, un gain de temps est aussi à souligner au moment d'une promesse de vente, qui se fait par voie électronique, moyennant 125 euros de frais d'enregistrement à rajouter aux frais d'honoraires variables. « Lors d'un compromis de vente, il faut compter au moins 20 minutes de temps de parafes. La promesse de vente est un confort pour nous, mais elle a un coût. Et le client doit être informé avant de venir », déclare le notaire isérois.

### « Important de savoir si on peut se rétracter »

Irène et Salem sont venus par hasard au Salon de l'immobilier. La différence entre les deux contrats leur semble un peu floue. Pourtant, même s'ils ne sont pas encore venus pour trouver ici le bien de leurs

rêves, la promesse de vente leur paraît être le meilleur choix. « Au moment d'acheter, c'est important de savoir si on peut se rétracter. C'est fondamental avant de signer quoi que ce soit », commente Irène. Sébastien, déjà venu au Salon vendredi pour y trouver un appartement à Eybens, s'y est rendu à nouveau hier afin de réaliser une simulation de crédit. L'étape chez le notaire, il n'y a pas encore pensé. Pour lui, la question du coût du contrat de promesse de vente n'est pas un frein. « Si j'ai le coup de cœur, je sais que je vais choisir le compromis de vente. Sinon, la promesse de vente. Mais je peux comprendre que quelqu'un qui se serre la ceinture pour acheter un bien va surveiller son argent. »

M.Z.

Dernier jour aujourd'hui de 10 à 18 heures. Entrée gratuite.

### L'INFO EN +

#### ZOOM SUR LES PARTENAIRES

Cette année, deux partenaires ont répondu présent au Salon de l'immobilier : Yvrai ameublement, pour la première fois, et Fiat, pour la seconde fois. Tous deux ont un objectif commun : se faire connaître et attirer du public. « C'est bénéfique pour nous. Être référent sur le marché de l'immobilier, c'est important », déclare Vincent Antoine, directeur d'Yvrai ameublement.

## Les commerciaux font « gagner du temps aux gens »

Au-delà des promoteurs, constructeurs et agences immobilières présents en nombre sur le salon, quelques commerciaux sont aussi venus représenter leur métier. Ce dernier consiste à « travailler avec les promoteurs », selon Grégory Durand-Poudret, gérant de Neufissimo. « En un seul rendez-vous, les clients nous donnent leurs critères et on va rechercher gratuitement ce qu'on a parmi les promoteurs », ajoute-t-il.



Les commerciaux sont aussi au rendez-vous. Photo Le DL/Archives

L'objectif : « Faire gagner du temps aux gens, qui passent de promoteur

M.Z.

(Publi-reportage)