

ACHAT D'UNE PROPRIÉTÉ À MALTE



JOHN TAYLOR

LUXURY REAL ESTATE SINCE 1864

JUNE. 2017

Que souhaitez-vous et quels sont vos besoins ?

Choisir ce que vous voulez et ce dont vous avez besoin dans une propriété est souvent une question de goût et de commodité. Considérez les aspects suivants :

Quel lieu, village ou ville ? Avez-vous besoin d'être éloigné ou à proximité de la plaque tournante ? Aimerez-vous être isolé ou est-ce que cela ne vous dérangerait pas de vivre près d'une route fréquentée ?

Quelle sorte de propriété recherchez-vous ? Vous avez décidé d'acheter un appartement-appartement avec une chambre ou un duplex avec trois chambres ? Seriez-vous content de vivre au sein d'un important système de copropriété ou préféreriez-vous acheter un appartement dans un bloc de deux ?

Combien de chambres ? Combien de salles de bain ? La propriété doit-elle disposer d'un garage ou juste avoir une place pour garer un vélo ?

Avez-vous besoin d'un jardin ? Ou seriez-vous ravi avec un petit balcon ?

Quel est votre budget ?

Une fois que vous avez répondu à ces premières questions basiques, vous devez décider du budget.

Allez-vous financer le coût total de la propriété vous-même ?

Allez-vous devoir emprunter de l'argent ?

Si vous prévoyez de faire un prêt, quelle proportion du coût total serez-vous en mesure de payer comptant ?

Aurez-vous besoin que des ouvriers réalisent des réparations/travaux d'entretien ou êtes-vous habile de vos mains et pouvez faire des économies concernant les travaux manuels ?

Considérer ces éléments de coûts peut vous aider à prendre une meilleure décision quant à ce que vos finances vous permettent d'acheter. Nous vous recommandons de visiter une banque ou de vérifier à quel type de prêt immobilier vous auriez droit. Cet exercice doit être réalisé dès le début ou durant votre période de recherche de propriété. Ceci vous permettra d'avoir une meilleure perspective quant à ce que vous pouvez effectivement vous permettre d'acheter.

Où vais-je trouver ce dont j'ai besoin ?

L'étape suivante consiste à contacter une agence immobilière spécialisée dans le type de propriété que vous recherchez, en tenant compte également du lieu et de vos limitations budgétaires, le cas échéant. Ceci vous aidera. Des agents expérimentés pourront vous assister en recherchant une sélection initiale des propriétés pouvant éventuellement vous plaire afin que vous les visitiez. Il est normal d'avoir organisé plusieurs visites consécutives de propriétés. Tentez de voir les propriétés en journée.

Vous pouvez trouver ce que vous voulez lors de votre toute première visite. Ou, cela peut prendre plus de temps. Vous devrez probablement vous armer de patience, poser des questions et faire preuve d'ouverture d'esprit. Les recherches confirment qu'à Malte, jusqu'à quatre mois peuvent être nécessaires pour trouver la bonne propriété.

Ai-je trouvé la propriété que je recherche ?

Supposons que vous ayez trouvé la propriété de vos rêves et décidiez de l'acheter. Il existe à Malte une marge de négociation et marchandage. Une fois que vous avez vu la propriété et avez considéré le prix demandé, il convient de considérer si la propriété est en propriété franche ou non. Les propriétés en propriété franche n'ont pas d'obligations de redevance foncière, alors que les propriétés qui ne sont pas en propriété franche auront des frais supplémentaires liés à une certaine forme de redevance foncière. Avant de soumettre votre offre de prix, assurez-vous de savoir exactement ce qui est inclus dans le prix :

- À combien s'élève le coût de la redevance foncière annuelle (le cas échéant) ?
- Le prix de la propriété inclut-il un quelconque meuble ou accessoire ?
- Le propriétaire laissera-t-il des équipements tels que la cuisine équipement plus ou moins les électroménagers, le geysier d'eau, la citerne, la parabole, les panneaux solaires, le chauffe-eau solaire, la cheminée encastrée. Il peut paraître ennuyeux de poser des questions pour chaque élément spécifique mais ceci vous épargnera des déconvenues et disputes avec le vendeur à long terme.

Quel montant proposer pour mon offre ?

Il s'agit du moment où vous pouvez procéder à faire une offre qui est généralement inférieure au prix demandé. Les agents ont pleinement conscience de cette pratique établie et ils seront préparés à engager des négociations entre le vendeur et vous, en tentant que le vendeur et vous conveniez du meilleur prix conformément aux valeurs actuelles du marché.

La Promesse de Vente

Une fois le prix convenu, il est temps de signer le konvenju, étant la promesse de vente conclue entre les deux parties. À Malte, cet accord aide l'acquéreur et le vendeur à parvenir à un accord initial selon lequel la propriété est promise à l'acquéreur et l'acquéreur prend des mesures pour réaliser les démarches requises pour finaliser l'acquisition avec succès. Vous pouvez préciser des détails tels que quels éléments seront laissés au sein de la propriété. Les précisions typiques pouvant être faites par écrit peuvent inclure si le propriétaire promet d'installer une salle de bain ou blanchir les couloirs avant la vente et si le propriétaire remplacera la porte du garage défectueuse avant la vente, etc.

Assurez-vous que le propriétaire puisse vous remettre ainsi qu'au notaire un Certificat de Performance Énergétique (CPE) qui est indispensable en vertu de la loi et doit être renouvelé tous les 10 ans.

En tant qu'acquéreur, vous serez tenu de payer 10 % du coût total convenu à titre de dépôt garantissant la propriété, lequel dépôt est idéalement effectué auprès du notaire en charge des accords. Vous êtes libre de choisir le notaire que vous voulez et n'êtes pas dans l'obligation d'accepter le notaire recommandé par le vendeur ou l'agent. Vous devrez également payer 1 % au titre du Droit de Timbre provisoire lors de la signature de cet accord préliminaire. Le notaire est alors tenu d'inscrire la Promesse de Vente dans un délai de 3 semaines et de payer les 1 % au Commissaire des Impôts.

Vous pouvez signer la promesse de vente à titre conditionnel sur la base des facteurs de financement, comme c'est le cas lorsque vous devrez obtenir un prêt bancaire avant de procéder à l'acte de vente final.

Nous avons conclu un accord, et après ?

Il s'agit maintenant de la phase intermédiaire entre la promesse de vente et l'acte de vente final:

À Malte, le vendeur conserve la pleine propriété de la propriété et ne vous permet pas d'y accéder librement ni ne vous remet les clés de la propriété avant la vente effective.

Le dépôt de 10 % vous sera remboursé et la promesse de vente annulée si les prêts bancaires ne sont pas accordés, tant que cette condition a été incluse dans la promesse de vente. Vous pourrez demander à ce que la promesse de vente soit révoquée sur la base de cette condition ou de toute autre condition convenue durant la promesse de vente.

Sachez que si vous décidez d'annuler la promesse de vente durant la période intermédiaire avant la vente effective, en raison d'un changement d'avis ou d'une raison n'ayant pas été prévue dans la promesse de vente ou non acceptée par le vendeur, votre dépôt sera conservé par le vendeur. D'autre part, si le vendeur décide d'annuler la promesse de vente, pour des raisons pouvant ou non être stipulées dans le Konvenju (Promesse de vente), une pénalité peut être fixée, toutefois l'acquéreur peut contester ces raisons et éventuellement convaincre de nouveau le propriétaire de lui vendre la propriété. Ceci peut simplement se produire et l'acquéreur est protégé par la loi.

Si tout se poursuit sans problème, une promesse de vente normale dure en moyenne trois mois, ce qui est en général une durée suffisante pour que vous obteniez un prêt bancaire et pour qu'un notaire effectue les recherches juridiques requises pour s'assurer que la propriété est vendue sans une condition défavorable et qu'elle est propre à l'habitation comme l'aura vérifié le MEPA.

S'il existe un quelconque problème en rapport avec le transfert de la propriété ou les prêts bancaires pouvant requérir une prolongation du délai en vue de sa résolution, les deux parties peuvent convenir d'augmenter la durée de la promesse de vente, et donc de la prolonger d'un commun accord. Et ce, toujours avec l'aide d'un notaire.

Acte de Vente Final

Si tout se déroule comme prévu, l'acte de vente final sera signé par les deux parties en présence de l'agent immobilier qui retiendra les frais d'agence standards préétablis, et en présence d'un représentant de la banque si un prêt bancaire est concédé. Vous, le nouveau propriétaire, serez maintenant dans l'obligation de remettre le solde du paiement au vendeur qui vous remettra les clés de votre propriété.

Vous deviendrez alors le propriétaire à 100 % de votre nouvelle propriété. Vous serez tenu par la loi, comme vous l'aura indiqué votre notaire, de payer les frais de notaire (en moyenne 1 % du prix de vente) et les Droits de Timbre dus (s'élevant à 5 % de la valeur totale de la propriété) aux Impôts. Le notaire et l'agent immobilier pourront vous conseiller concernant toute concession spéciale accordée par la loi, telle que la réduction des taux d'imposition ou droits sur un montant prédéterminé. Vous devrez payer la redevance foncière (le cas échéant) pour une année civile au total à compter de la vente.



JOHN TAYLOR

LUXURY REAL ESTATE SINCE 1864

LES PLUS BELLES TRANSACTIONS
PORTENT TOUJOURS LA MÊME SIGNATURE



JOHN TAYLOR MALTE
118 & 119 Tower Road
Sliema
Malta SLM 1605
+356 21 33 31 10
malta@john-taylor.com