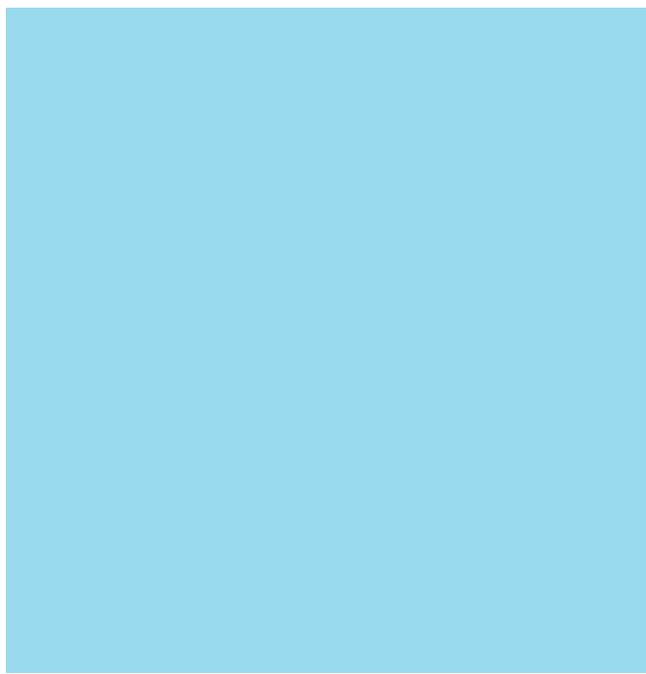


# Guide des actes de vente et d'achat d'immobilier résidentiel en Nouvelle-Zélande



# Guide des actes de vente et d'achat d'immobilier résidentiel en Nouvelle-Zélande

Ce document a été réalisé par New Zealand Services pour accompagner ses clients dans leurs démarches d'achat et de vente immobilières en Nouvelle-Zélande.

## À NOTER :

1. Ceci est une traduction partielle et non officielle du New Zealand Residential Property Sale and Purchase Agreements Guide (prepared and approved by the Real Estate Agents Authority)
2. Vous pouvez consulter la version originale sur le site [www.rea.govt.nz](http://www.rea.govt.nz)
3. Ce guide s'adresse aux personnes éligibles à l'achat immobilier en Nouvelle-Zélande et aux non-résidents souhaitant acheter un bien faisant exception à l'Overseas Investment Act\*.



## QU'EST-CE QUE L'OVERSEAS INVESTMENT ACT (OIA)\* ?

Depuis le 22 octobre 2018, les résidences existantes ne peuvent être achetées que par les citoyens néo-zélandais, australiens, singapouriens et toutes personnes vivant en Nouvelle-Zélande avec un visa de résident ou de résident permanent.

Les non-résidents néo-zélandais ont toujours la possibilité d'investir sur-plan, dans des bâtiments neufs, de plus de 20 appartements, dans un objectif de location uniquement.

Certains immeubles bénéficient encore d'une exemption à 100% sur l'OIA de 2018. Cela signifie que les investisseurs peuvent acheter un bien et y vivre. Il ne reste que peu de biens exemptés par cette loi. Contactez notre équipe pour en discuter.

# Guide des actes de vente et d'achat d'immobilier résidentiel en Nouvelle-Zélande

Ce guide a été préparé et réalisé par l'Autorité des Agents Immobiliers.

## À SAVOIR :

1. Un acte de vente et d'achat est un contrat qui lie légalement les 2 parties.
2. L'agent immobilier est mandaté par le vendeur mais doit traiter l'acheteur équitablement.
3. Il est important de bien comprendre la différence entre un acte sous condition suspensive et un acte inconditionnel.
4. Vous pouvez négocier les conditions nécessaires dans le contrat de vente et d'achat.
5. Il est recommandé de faire revoir le contrat par un juriste compétent en la matière avant de procéder à sa signature.

## INTRODUCTION

L'achat ou la vente d'une maison est l'un des plus grands engagements financiers de votre vie. Il y a plusieurs étapes relativement compliquées à négocier et un certain nombre de choses à vérifier.

En Nouvelle-Zélande, il y a plusieurs façons de vendre et d'acheter une maison, notamment :

- la vente aux enchères
- un appel d'offre
- un prix fixe et / ou annoncé
- par négociation

**Quelle que soit la méthode utilisée, il est nécessaire d'avoir toujours un acte écrit formalisant la vente et l'achat du bien.**

Ce document est un guide pour le contrat de vente et d'achat que vous serez invité à signer si vous souhaitez acheter ou vendre des biens résidentiels en Nouvelle Zélande. Il s'agit d'un document juridique qui constitue le contrat entre l'acheteur et le vendeur de la propriété.

Ce guide va notamment vous fournir des informations sur le contrat de vente et d'achat, vous indiquer où vous pouvez obtenir des informations complémentaires, la façon de porter plainte et ce que vous pouvez attendre d'un agent. Ce guide ne concerne que la vente d'une propriété résidentielle.

Ce guide ne peut être utilisé que comme un document d'information et n'aura aucune force légale. Il a été préparé par l'Autorité des Agents Immobiliers, un organisme de la Couronne établi par la loi régissant la profession d'agent immobilier de 2008.

Que vous soyez acheteur ou vendeur, l'agent doit vous fournir un exemplaire de ce guide avant de signer un acte de vente et d'achat et vous demander confirmation écrite que vous avez reçu ce guide. Si vous avez besoin de plus amples informations, vous pouvez consulter votre avocat et/ou le site de l'Autorité des Agents Immobiliers : [www.reaa.govt.nz](http://www.reaa.govt.nz).

## Pourquoi ai-je besoin d'un acte de vente et d'achat?

Un accord de vente et d'achat offre une certitude à la fois pour l'acheteur et le vendeur. En effet, il définit par écrit toutes les modalités et conditions convenues entre les parties à l'acte. Il s'agit d'un document juridiquement contraignant.



## Qu'est-ce que la négociation?

Pour faire simple, le processus de négociation commence lorsqu'un acheteur donne une offre ferme d'achat à l'agent immobilier en charge de vendre la propriété. L'agent prépare alors un acte de vente et d'achat (ou compromis de vente) qui inclut le prix et les conditions que l'acheteur veut inclure. L'agent propose l'offre au vendeur, et si elle est acceptée, le vendeur signe et l'acte devient contraignant.

Si nécessaire, le vendeur et l'acheteur peuvent négocier, par le biais de l'agent, jusqu'à ce que l'acheteur et le vendeur conviennent d'un prix et des conditions nécessaires.



## Ce qu'il faut retenir

- avoir un acte écrit de vente et d'achat est impératif
- faire vérifier votre contrat par votre avocat ou votre juriste avant de le signer est fortement recommandé
- l'acheteur et le vendeur peuvent modifier le prix et les conditions pendant le processus de négociation

# Guide des actes de vente et d'achat d'immobilier résidentiel en Nouvelle-Zélande

## L'ACTE DE VENTE ET D'ACHAT

L'agent immobilier va probablement utiliser l'un des deux contrats types de vente et d'achat ci-dessous :

- celui émis par Auckland District Law Society et Real Estate Institute of New Zealand (le contract type ADLS) ou,
- celui émis par le Real Estate Institute de New Zealand (le contrat type REINZ).

### Ce qu'il faut retenir :

- Faites vérifier l'acte de vente par votre avocat avant de le signer.
- Il existe quelques différences clés entre le contrat type REINZ et celui de l'ADLS dont vous devez être au courant. Votre avocat peut vous expliquer les différences en ce qui vous concerne et vous conseiller d'utiliser l'un des deux contrats types de préférence à l'autre.

### Votre acte de vente et d'achat doit inclure ce qui suit :

- le(s) nom(s) du vendeur(s) et de l'acheteur(s)
- l'adresse de la propriété
- le type de titre de propriété (pleine propriété, bail, etc.)
- les biens meubles qui doivent être vendus avec la propriété (par exemple la faïence, les rideaux, l'antenne de télévision)
- le prix
- le taux d'intérêt que l'acheteur doit payer en cas de retard
- le dépôt que l'acheteur doit verser
- la date à laquelle l'accord deviendra inconditionnel s'il y a des conditions
- la date de règlement (la date à laquelle l'acheteur devra verser la soule du prix, généralement le jour où l'acheteur peut prendre possession de la propriété)
- toutes les conditions suspensives demandées par l'acheteur pour la finalisation du contrat



# Guide des actes de vente et d'achat d'immobilier résidentiel en Nouvelle-Zélande

## Conditions dans le document

L'acheteur voudra généralement avoir certaines ou toutes les conditions suivantes remplies avant la conclusion du contrat :

- **Vérification du titre de propriété** – c'est généralement à l'avocat de l'acheteur de procéder à la vérification des informations suivantes : le propriétaire légal du titre et la présence de créance grevant le titre de propriété.
- **Finance** - il s'agit de l'organisation du paiement de l'acheteur, normalement par un prêt, à une date donnée.
- **Rapport d'évaluation** - normalement requis par un prêteur, ce rapport est une estimation de la valeur de la propriété sur le marché actuel.
- **Land Information Memorandum (LIM : Rapport d'information foncière)** - fourni par le conseil municipal, ce rapport fournit des informations sur des éléments particuliers tels que les taux d'imposition, les permis de construire et les autorisations, le drainage et la planification.
- **Rapport d'inspection de bâtiment** - ceux-ci sont de plus en plus communs et aident à déterminer si le bâtiment est sain et si des réparations sont à envisager.
- **Rapport de l'ingénieur** - similaire au précédent rapport mais plus axé sur la section et la structure de la propriété.
- **Vente d'une autre maison** - l'acheteur pourrait devoir vendre sa propre maison pour en acheter une autre.



## Clauses générales ou standard

Un acte de vente et d'achat comprend également des clauses qui précisent les obligations et conditions générales. Comprendre ces clauses est essentiel car elles devront être respectées après signature.

On peut citer les clauses suivantes (liste non exhaustive) :

- **droits d'accès** - quel accès l'acheteur peut avoir afin d'inspecter le bien avant son emménagement/appropriation.
- **défaut de l'acheteur** - l'acheteur peut avoir à indemniser le vendeur, par exemple par des paiements d'intérêts en cas de retard.
- **défaut du vendeur** - le vendeur peut avoir à compenser l'acheteur, par exemple par des frais d'hébergement pour retard de mise à disposition du bien acquis.
- **assurance** – afin de veiller à ce que la propriété reste assurée jusqu'à la date de règlement et décrire ce qui se passera en cas de dommage.

Votre avocat doit vous expliquer ces clauses. Si vous souhaitez apporter des modifications à l'une de ces clauses, vous devez demander à votre avocat de le faire avant la signature du contrat.

## Quand l'acheteur doit-il payer le dépôt de garantie et le montant total?

Lorsque le vendeur et l'acheteur ont convenu sur tous les aspects de l'acte de vente et d'achat, un acompte (en général de 5 à 10% du prix de vente) est versé à l'agent immobilier par l'acheteur. Cet argent est d'abord déposé sur le compte de l'agent.

L'agent prend habituellement sa commission sur le dépôt de garantie lorsque le contrat devient inconditionnel. Ceci est convenu entre le vendeur et l'agent et figure dans le mandat de vente<sup>2</sup>. Le vendeur doit s'assurer que le dépôt de garantie demandé est assez important pour couvrir la commission de l'agent.

L'acheteur paie le reste du montant de la propriété à la date de "*settlement*", généralement par le biais de son avocat. Le jour de "*settlement*" est habituellement la date à laquelle l'acheteur peut emménager dans la propriété.

Avant que l'acte de vente et d'achat ne devienne inconditionnel et tant que la vente ne se réalise pas du fait que certaines conditions ne sont pas remplies, l'acheteur peut récupérer l'acompte en totalité. Cependant, une fois que l'offre devient inconditionnelle, vous ne serez plus en mesure de récupérer votre caution si vous changez d'avis pour une raison quelconque.

## Ce qu'il faut retenir :

- **Conditionnel** - se réfère à l'acte de vente et d'achat comportant un ensemble de conditions qui doivent être remplies, telles que la vente de la maison actuelle de l'acheteur, la réalisation d'une inspection du bâtiment ou de la mise en place du prêt.
- **Inconditionnel** - fait référence au moment où toutes les conditions du contrat de vente et d'achat ont été respectées. Il est important de comprendre que quand un acte de vente et d'achat devient inconditionnel, celui-ci est juridiquement contraignant et le transfert de propriété doit avoir lieu.

## Puis-je annuler le contrat si je change d'avis?

Vous ne pouvez pas annuler un contrat de vente et d'achat juste parce que vous avez eu des doutes sur l'achat ou la vente du bien concerné. En général, une fois que vous avez signé un acte de vente et d'achat et que les conditions énoncées sont remplies, vous êtes engagé(e) dans le processus de vente / d'achat de la propriété.

## Que faire si mon agent ou l'un de ses partenaires veut acheter la propriété?

Si votre agent, ou toute personne liée, veut acheter votre propriété, par la loi, ils doivent obtenir votre consentement écrit pour ce faire. Plus d'informations sur cette situation peuvent être trouvées dans la fiche sur le conflit d'intérêt, disponible sur [www.reaa.govt.nz](http://www.reaa.govt.nz) ou par téléphone au 0800forREAA (+64 (0)800 367 7322).

# Guide des actes de vente et d'achat d'immobilier résidentiel en Nouvelle-Zélande

## Que puis-je attendre d'un agent?

L'agent travaille et est payé par le vendeur. L'agent doit donc exécuter les instructions du vendeur (tel que défini dans le contrat de mandat) et agir dans l'intérêt du vendeur. Les agents ont également des responsabilités vis-à-vis des acheteurs, même s'ils représentent le vendeur. Lorsque vous achetez une propriété, posez vos questions à votre agent. Soyez précis sur ce que vous voulez savoir.

Tous les agents sont tenus de respecter le Code de Déontologie et de Service à la Clientèle, délivré par l'Autorité des Agents Immobiliers. En vertu du Code, les agents ont à traiter équitablement et honnêtement avec toutes les parties. Le Code établit la norme minimale attendue des agents et agit comme un point de référence de la discipline à travers les comités d'évaluation des plaintes que l'Autorité administre.

Une copie du Code de déontologie et de Service à la clientèle est disponible sur [www.reaa.govt.nz](http://www.reaa.govt.nz) ou par téléphone au 0800forREAA (+64 (0)800 367 7322).

## Est-ce qu'un acheteur doit passer par un agent d'achat ?

C'est au vendeur de décider s'il passe par les services d'un agent immobilier pour vendre sa propriété. Il peut décider de ne pas passer par un agent et vendre en privé. Si le vendeur passe par un agent, l'acheteur devra passer par ce même agent. Quoique vous fassiez, il est vraiment important de consulter votre avocat à chaque étape.

## Qui paie l'agent?

Les agents immobiliers en Nouvelle-Zélande travaillent pour le compte des vendeurs et ce sont les vendeurs qui paient les agents. Un agent qui effectue la commercialisation d'une propriété au nom d'un vendeur ne peut pas demander à un acheteur de payer pour ses services.

Parce que l'agent est engagé et payé par le vendeur, l'agent n'a et ne peut supporter les mêmes obligations envers l'acheteur que celles qu'il a envers le vendeur.

## Qu'est-ce qu'un agent d'achat?

L'agent d'achat est fréquent dans certains pays. Ils sont des agents qui sont employés par les acheteurs afin de localiser les propriétés et parfois de négocier les achats pour le compte de l'acheteur.

Si vous employez un agent en tant qu'acheteur, veuillez toujours à avoir un contrat/mandat écrit avec l'organisme. Vous devrez rémunérer leurs services.

Plus d'informations sur l'agent d'achat disponibles sur [www.reaa.govt.nz](http://www.reaa.govt.nz) ou par téléphone au 0800forREAA (+64 (0)800 367 7322).

# Guide des actes de vente et d'achat d'immobilier résidentiel en Nouvelle-Zélande

## S'il y a un problème?

Si vous êtes préoccupé(e) par la conduite d'un agent immobilier, vous devez dans un premier temps discuter de toute préoccupation que vous avez avec l'agent immobilier ou le gestionnaire en charge. Les agents sont tenus de mettre en place une procédure interne de règlement des plaintes.

Si cela ne fonctionne pas ou si vous ne souhaitez pas passer par ce canal, vous pouvez vous plaindre directement à l'Autorité des Agents Immobiliers.

Plus d'informations sur le processus de traitement des plaintes de l'Autorité sur [www.reaa.govt.nz](http://www.reaa.govt.nz) ou par téléphone au 0800forREAA (+64 (0)800 367 7322) et en demandant une copie de la brochure « Comment déposer une plainte » et / ou le formulaire de plainte.

## Plus d'information :

Que vous soyez acheteur ou vendeur, il existe plusieurs sources d'aide et de conseils à votre disposition :

- l'Autorité des Agents Immobiliers peut vous fournir assistance et conseil sur un large éventail de problématiques et a une responsabilité spécifique dans la gestion des plaintes liées au travail et services rendus par les agences immobilières.
- votre avocat ou juriste conseil
- les centres communautaires d'aide juridique : [communitylaw.org.nz](http://communitylaw.org.nz)
- le bureau d'aide aux citoyens : [cab.org.nz](http://cab.org.nz)
- le Ministère de la consommation : [consumeraffairs.govt.nz](http://consumeraffairs.govt.nz)
- l'association de droit de Nouvelle-Zélande section immobilière : [propertylawyers.org.nz](http://propertylawyers.org.nz)

REAL ESTATE AGENTS AUTHORITY PO BOX 25371 WELLINGTON 6146

Téléphone 0800forREAA (+64 (0)800 367 7322)

Email [info@reaa.govt.nz](mailto:info@reaa.govt.nz)

Site web [www.reaa.govt.nz](http://www.reaa.govt.nz)



1 Toute référence au terme « agent » ou « agent immobilier » sont des termes généraux qui se réfèrent à un agent, un gérant de succursale ou au marchand de bien.

2 Reportez-vous au guide des mandats d'agence de l'immobilier résidentiel de Nouvelle-Zélande préparé par l'Autorité des Agents Immobiliers.