

temoignage achat maison

Diane Veyron

5 mars 2015

L'ACHAT IMMOBILIER AU PARAGUAY

Les procédures ne sont pas les mêmes que dans les pays occidentaux. Si nous pouvons vous donner une règle d'or : **ne pas se précipiter**. Prenez le temps de vérifier les titres de propriété, surtout si vous achetez hors des grandes villes (à Asuncion, les papiers concernant le bien ont plus de chance d'être correctement mis à jour). Armez-vous de patience, d'abnégation, de flexibilité et vous trouverez ce que vous recherchez !

ÉTAPE 1 : QUEL EST VOTRE PROJET ?

Première question à se poser avant de se lancer dans un achat immobilier. Que voulez-vous faire ? Est-ce que vous voulez acheter de l'existant ou un terrain à bâtir ? Pour votre lieu de vie ? Dans ce cas, dans quel environnement souhaitez-vous vivre (à la campagne, en ville, proche d'une communauté d'expatriés ou pas...). Ou est-ce que vous voulez investir sur un bien pour le revendre plus tard après une plus-value ?

Pour y vivre, vous pouvez sélectionner dans cette liste de critères ce qui vous semble le plus important : proximité ou non d'une ville avec ses commerces, ses restaurants et ses infrastructures ; existence ou non d'une communauté d'expatriés ; accessibilité de la propriété (piste accessible qu'en 4x4 ou route praticable tout véhicule et par tous les temps...), loin de certaines pollutions (usines, terres agricoles avec cultures intensives...)... Pour un negocio, réalisez une étude de marché pour évaluer la viabilité de votre projet. Est-ce que votre idée serait susceptible d'intéresser des personnes/entreprises au Paraguay ? Existe-t-il d'autres entreprises dans le secteur ? Quel type de clientèle ciblez-vous ?...

Déterminez votre projet et surtout votre BUDGET pour ensuite identifier les zones géographiques qui seraient susceptibles de vous convenir.

ÉTAPE 2 : DÉFINISSEZ LA ZONE DE RECHERCHE

Si vous n'avez pas de préférences ou de contraintes, vous pouvez prendre quelques semaines pour visiter le pays, comme nous l'avons fait, pour vous faire une idée des paysages et des différentes régions. C'est comme en France – ou partout ailleurs ! -, ce n'est pas la même ambiance selon les régions. Si vous êtes une personne instinctive, n'hésitez pas. Et vous verrez selon vos ressentis et affinités. Il y aura sûrement des zones « coups de coeur » que ce soit pour le paysage, l'atmosphère, le contact avec les locaux...

Aussi, votre périmètre de recherche se définira en fonction de votre budget. S'il est restreint, vous pourrez difficilement acquérir un bien (ou revoir votre projet à la baisse) dans les endroits très demandés par des expatriés, à l'instar de Colonia Independencia, prisée par la communauté allemande, où les prix sont passés d'environ 100 millions Gs à l'hectare au double en seulement deux années. Évidemment, plus vous vous rapprochez des grandes villes (Asuncion, Encarnacion...) ou des villes qui comptent beaucoup d'expatriés (Melgarejo, Hohenau, la Colmena...) plus le prix au m² est plus élevé que la moyenne.

ÉTAPE 3 : LES VISITES

Une fois la ou les zones géographiques déterminées, c'est le moment de passer à l'action. Vous avez le choix entre : vous faire aider ou chercher seul(e). Nous sommes passés par toutes les options. A vous de voir ce qui vous convient le mieux.

	Grande agence immo	Agent immobilier local	Seul(e)
Avantages	Un seul interlocuteur La visite des biens se fait de manière organisée donc gain de temps Professionnalisme Les titres de propriété sont susceptibles d'être en règle	Un seul interlocuteur Propose un plus large éventail de biens ruraux que les grandes agences	Plus économique, vous payez le prix du bien sans la commission d'un intermédiaire
Inconvénients	Plus cher, vous payez le service. Les prix sont souvent au-dessus du marché Peu d'annonces de biens ruraux	Commission qui va jusqu'à 5 % du prix du bien L'organisation des visites est aléatoire. Tout dépend du professionnalisme de l'agent Les prix peuvent être au-dessus du marché Aucune garantie que les papiers soient en règle	Savoir se débrouiller en espagnol Avoir de la patience Aucune garantie que les papiers soient en règle

Option 1 : Grande agence immo

Ce que nous entendons par grande agence immobilière, ce sont les agences à renommée nationale – voire internationale – avec des bureaux d'accueil comme RE/MAX, Century 21...

Option 2 : Agent immobilier local

C'est un agent qui exerce dans la région qui vous intéresse. Il connaît grosso modo les biens en vente dans le coin. Selon les agents, les prix peuvent varier grandement. Vous avez deux cas :

- agent immo paraguayen : prévoir votre propre moyen de locomotion pour visiter, ils sont souvent en moto (mais c'est parfois pratique quand la route n'est pas praticable en voiture...). Il faut savoir un peu parler espagnol pour comprendre l'agent et lui poser des questions.
- agent immo expat : il existe des agents immo d'origine étrangère, souvent européenne. Le service et le professionnalisme sont meilleurs, certains appliquent des prix exorbitants par rapport aux prix du marché.

Faites attention aux vendeurs de rêves et aux arnaqueurs. Aussi, passer par un agent immo expat ou paraguayen ne vous garantit pas les papiers de propriété en règle (cf. nos conseils à l'étape suivante).

Option 3 : Se débrouiller seul(e)

C'est la solution qui a fini par nous convenir. Si vous voulez vous la jouer en mode « difficile », faites les démarches en solo. C'est un peu compliqué mais c'est faisable si vous

vous débrouillez en espagnol (pas besoin d'être bilingue) ou en guarani (sait-on jamais...) car vous pouvez vous retrouver dans des situations cocasses sans rien comprendre. Quand vous visitez avec des particuliers paraguayens, il ne faut pas se presser et adopter le rythme paraguayen ! Il arrive qu'on vous emmène pendant des heures de bien en bien («si celui-là ne te convient pas, j'ai mon oncle qui vend aussi un terrain », « il y a aussi le cousin de mon cousin qui vend quelque chose »...et ainsi de suite). **Passer par un particulier ne vous garantit pas non plus que le bien soit « vendable » (au regard de l'administration)** Si toutefois vous souhaitez vous lancer dans l'aventure en solo, nous vous conseillons ces sites :

- infocasas.com.py
- hendyla.com
- yumblin.com

Les paraguayens utilisent beaucoup Facebook pour publier des annonces (Marketplace ou sur des groupes/pages dédiés à la vente immo). Si les agences immo et certains agents locaux affichent en général le prix (sur leur site internet, annonces, réseaux sociaux...), ce n'est pas toujours le cas, donc demandez toujours le prix avant de visiter un bien immobilier (nous avons déjà eu deux prix différents avec deux agents différents pour le même terrain...).

Nos recommandations pour les visites :

- contactez par whatsapp (on ne vous répondra pas par mail, ni si vous laissez un message sur le site web...) et demandez le prix avant les visites
- vérifiez s'il y a un droit de passage sur la propriété (il se peut que des voisins aient l'habitude de traverser le terrain, des poteaux électriques qui desservent les voisins, un puits artésien partagé...)
- si la propriété vous intéresse, demander les papiers afin de vérifier qu'ils soient bien à jour et dans le meilleur des cas, vous avez aussi le plan cadastral
- ne jamais négocier le prix si vous n'êtes pas sûr(e) de vouloir acheter le bien (et si vous n'avez pas vérifié le titre de propriété). Car vous pouvez vous faire harceler si au final la transaction n'a pas lieu.

ETAPE 4 : VERIFICATION DU TITRE DE PROPRIETE

Nous vous le disons tout de suite, le Paraguay c'est un peu le boxon dans la paperasse. A moins que vous ne tombiez sur un bien qui a été enregistré dans le nouveau système de registre de propriétés (depuis 2021), comme c'est le cas, par exemple, pour les lotissements récents, attendez-vous à voir un peu n'importe quoi dans les papiers qu'on vous présentera. **Vous êtes le seul maître, la seule maîtresse à bord. Personne ne viendra contrôler les papiers à votre place.** Même avec une grande agence immo, vous n'êtes pas à l'abri d'une mauvaise surprise.

1) Vérification du titulado

Le premier réflexe à avoir, c'est bien entendu de vérifier la cohérence des papiers. Le nom du vendeur ou de la vendeuse est rarement inscrit sur le titulado (titre de propriété) original. Nous vous expliquons plus bas pourquoi. Il peut s'agir en règle générale (liste non exhaustive, nous n'avons pas vu tous les cas possibles et imaginables) :

- d'un titulado ancienne version (avec le logo « Treinta guaranies » en haut du document) où la personne qui vend est le ou la propriétaire du bien (le ou la propriétaire doit être âgé(e)).

Le bien n'a jamais été vendu à qui que ce soit auparavant. Cas facile pour effectuer le transfert de propriété

- d'un titulado ancienne version + certificat de succession. Le bien a été hérité. Le nom de la personne qui vend doit apparaître sur le certificat de succession. Cas un peu plus difficile pour le transfert de propriété
- d'un titulado ancienne version + contrat privé (contrato privado). Le nom de la personne qui vend doit apparaître sur le contrat privé.
- d'un titulado nouvelle version. La personne qui vend doit être le propriétaire du bien. Son nom doit apparaître sur le document. Cas idéal pour le transfert de propriété.
- d'un contrat privé seul : cas compliqué. A fuir !

Très souvent, les personnes qui vendent un bien n'ont pas le titulado à leur nom. Soit il s'agit d'un bien transmis de génération en génération, soit c'est un bien acheté entre paraguayens. Dans tous les cas, pour avoir le titre de propriété à son nom, cela nécessite des frais d'escribania (de notaire) supplémentaires, ce que peu de gens s'acquittent car n'ont pas les moyens. Le transfert de propriété coûte quelques millions de Gs alors que les certificats ou contrats privés ne coûtent que 150 000 Gs.

Que vérifier ?

- si le bien est passé entre les mains de plusieurs propriétaires, bien vérifier l'historique (qu'il n'y ait pas de « trou » dans l'historique)
- que l'identité de celui ou celle qui prétend vendre correspond à la personne qui est inscrite sur le titulado original ou sur le contrat privé
- si le bien est issu d'une succession, vérifier que la succession a été faite correctement et que s'il y a plusieurs propriétaires s'assurer que tout le monde est d'accord pour vendre
=> **dans tous les cas, s'il y a plusieurs propriétaires sur le titulado ou sur le contrat, assurez-vous que tout le monde est d'accord pour vendre, sinon ça peut retomber sur vous... Si le ou les propriétaires sont mariés, assurez-vous aussi que les époux(ses) sont d'accord pour vendre. Au Paraguay, les époux(ses) détiennent la moitié des biens du couple.**
- la description du bien qui doit correspondre à ce que vous avez visité
- les numéros de finca et de padron (numéros qui permettent d'identifier le terrain au niveau du registre de propriété) qui doivent correspondre entre les documents et au niveau du cadastre

2) Vérification du cadastre

Normalement, sur le titulado sont renseignés les numéros de finca et de padron, qui vous permettront de vérifier sur le site internet du cadastre quelques informations supplémentaires : www.catastro.com.py

Vous pouvez accéder en ligne le registre des propriétés en ville et des propriétés rurales.

3) Vérifier que le terrain est « vendable »

Ce n'est pas encore fini ! Ce n'est pas parce que les papiers semblent OK que le bien est « vendable ». Le bien a peut-être été mis sous hypothèque ou qu'il existe un litige avec le voisinage. Comment le savoir ? Parlez avec les voisins avant d'acheter. D'une part pour faire connaissance et voir si le quartier convient à votre projet et d'autre part, pour savoir ce qui se raconte sur le bien, ce que le ou la propriétaire n'ose pas dévoiler. Les biens qui ont ce genre de problématique ne peuvent être vendus, mais l'administration paraguayenne est tellement longue que le mal est déjà fait avant que l'on s'en aperçoive et il sera alors difficile de revenir en arrière.

Vous pouvez aussi faire appel à une escribania de confiance (cf. étape suivante), et demander tous les documents concernant le bien (s'il existe des charges à payer, une hypothèque, un procès en cours, un litige...). Vous ne pouvez pas faire la demande vous-même et le coût de la demande s'élève entre 200 000 et 300 000 Gs. Il faut attendre une

vingtaine de jours pour recevoir les documents. Cette procédure se fait généralement au moment de la signature de promesse de vente (si vous en faites une).

Petite précision : si vous achetez un bien auprès d'un expat, cela ne vous dispense pas des vérifications sus-mentionnées. Au contraire, redoublez de vigilance car des expats se rendent compte au bout d'un certain temps qu'ils ne sont pas propriétaires ; ils vendent donc le bien pour refiler le problème à quelqu'un d'autre.

ETAPE 5 : VOUS AVEZ TROUVE LE SAINT GRAAL

Félicitations, vous avez trouvé le bien de vos rêves, avec les papiers en bonne et due forme ! Vous vous êtes mis d'accord sur le prix avec le ou la propriétaire. Maintenant, il va falloir **se mettre d'accord sur les frais d'escribania à payer**. Dans la loi, il est écrit que le vendeur et l'acheteur se partagent 50/50 les frais de notaire. Dans la pratique c'est rarement le cas. Donc à vous de juger et de **négozier avec le vendeur ce que vous êtes prêt(e) à payer** (tous les frais de notaire, une partie...). Tout dépend également de la manière dont vous souhaitez procéder.

1) Trouver votre escribania

Nous vous déconseillons de passer par l'escribania du vendeur.

Si vous en avez la possibilité, trouvez une escribania honnête et compétente. Il faut parfois en aller voir plusieurs avant de se décider. Nous avons remarqué que les tarifs peuvent se faire à la tête du client. Pour les mêmes actes notariés, nous avons eu des tarifs très différents selon les escribanias. Pour rappel, cette profession est encadrée et il existe une grille tarifaire (« aranceles »). Certains cabinets sont transparents et vous donnent la liste des actes à réaliser avec le tarif associé et d'autres vous annoncent un montant sans rien justifier. Vous pouvez avoir un ordre de prix dans le tableau ci-dessous (trouvé sur le site officiel des escribanias). **Bien évidemment, les tarifs sont variables en fonction des honoraires (comme en France), mais attention aux abus !** Si par rapport à votre calcul vous observez une grosse différence de prix (de l'ordre de quelques millions de Gs) et que l'escribania ne se donne pas la peine de détailler dans un devis ses actes notariés, vous pouvez fuir !

TABLA DE COSTOS

Salario Mínimo mensual Gs.2.192.839

JORNAL MINIMO DIARIO (a partir del 01-07-19)

84.340

(ACTUALIZADO CONFORME A LA LEY N°.5.764/16)

Decreto 2.046 del 28/06/2019

	HASTA 150 Km.			MAS DE 150 Km.		
	Jornales	sin IVA	con IVA	Jornales	sin IVA	con IVA
GASTOS ADMINISTRATIVOS POR CADA ESCRITURA	5	421.700	463.870	6	506.040	556.644
POR TRAMITES DE CERTIFICADOS						
1) Catastral	2	168.680	185.548	3	253.020	278.322
2) Municipalidad	2	168.680	185.548	3	253.020	278.322
3) Essap	2	168.680	185.548	3	253.020	278.322
4) Ande	2	168.680	185.548	3	253.020	278.322
5) Certificado de Cumplimiento Tributario-C.C.T.	2	168.680	185.548	3	253.020	278.322
6) Registros Públicos (cert., inf.)	2	168.680	185.548	3	253.020	278.322
7) Inscripción Registral	2	168.680	185.548	3	253.020	278.322
8) Certificación de Fimmas	3	253.020	278.322	3	253.020	278.322
9) Expedición de Testimonio	2	168.680	185.548	2	168.680	185.548
10) Autenticación de fotocopia cada foja	1	84.340	92.774	1	84.340	92.774
11) CONSULTAS PROFESIONALES (Art. 9°)	1	84.340	92.774	1	84.340	92.774
12) TRASCRIPCION DE PODER (Art.12°)	3	253.020	278.322	3	253.020	278.322
13) ESTUDIOS DE TITULOS (Art. 13°)	5	421.700	463.870	5	421.700	463.870
PODERES						
SIN INSCRIPCION						
a) Honorarios	5	421.700	463.870	5	421.700	463.870
b) Gastos Administrativos	5	421.700	463.870	6	506.040	556.644
CON INSCRIPCION						
a) Honorarios	5	421.700	463.870	5	421.700	463.870
b) Gastos Administrativos	5	421.700	463.870	6	506.040	556.644
c) Trámites de registración en R.R.P.P.	2	168.680	185.548	3	253.020	278.322
CANCELACION DE DERECHOS REALES DE GARANTIA						
a) Honorarios	5	421.700	463.870	5	421.700	463.870
b) Gastos Administrativos	5	421.700	463.870	6	506.040	556.644
c) Trámites de Registración en R.R.P.P.	2	168.680	185.548	3	253.020	278.322



Il faut aussi prendre en compte les frais supplémentaires d'escrivanja qui varient selon le montant du bien à acheter. Selon la loi n°1307/1987 del arancel del notario publico, article 4 :

« Le notaire public estimera ses honoraires pour l'autorisation des actes sur la base de :

a) honoraire basique équivalent à 5 jours pour les actes dont le montant du bien ne dépasse pas 1.000.000 Gs (soit environ 425 000 Gs)

b) 2 % pour les montants supérieurs à 1.000.000 Gs

c) 1,75 % pour les montants supérieurs à 50.000.000 Gs

d) 1,50 % pour les montants supérieurs à 75.000.000 Gs

e) 1,25 % pour les montants supérieurs à 100.000.000 Gs

f) 1 % pour les montants supérieurs à 150.000.000 Gs

g) 0,75 % pour les montants supérieurs à 200.000.000 Gs

Artículo 4º. - El Notario Público estimará sus honorarios por la autorización de escrituras en base a

a) un honorario básico equivalente a (5) cinco jornales para escrituras cuyos montos no sobrepasan la suma de GS. 1.000.000 y en ningún caso será superior al 90% de la escala del Inc. b) de este artículo.

b) dos por ciento (2%) por escrituras cuyos montos sean superiores a GS. 1.000.000;

c) uno con setenta y cinco por ciento (1.75%) por escrituras cuyos montos sean superiores a GS. 50.000.000;

d) uno con cincuenta por ciento (1.50%) por escrituras cuyos montos sean superiores a GS. 75.000.000;

e) uno con veinte y cinco por ciento (1.25%) por escrituras cuyos montos sean superiores a GS. 100.000.000;

f) uno por ciento (1%) por escrituras cuyos montos sean superiores GS. 150.000.000;

g) cero con setenta y cinco por ciento (0.75%) para escrituras cuyos montos sean superiores a GS. 200.000.000.

2) Contrat privé ou Transferencia ?

Dans tous les cas, le vendeur doit s'acquitter (en théorie) d'une taxe sur la plus-value (lorsque vous vendez un bien, même si vous n'avez fait aucune plus-value vous payez un impôt d'environ 2,4 % sur le prix de vente). Certains vous demanderont de payer à leur place. A vous de négocier avec le vendeur si vous acceptez ou non de payer cette taxe.

Les deux options sont valables, à vous de choisir ce qui vous convient le mieux. A noter qu'il est plus rassurant en tant qu'étranger d'avoir son titre de propriété et qu'il sera plus facile de revendre le bien avec ce papier.

Acheter via un contrat privé est le mode le plus économique (c'est ce que font les paraguayens en majorité). Vous n'aurez pas le titre à votre nom mais celui du premier propriétaire du bien + un contrat privé à votre nom retraçant l'historique du bien (avec le nom de tous les acheteurs précédents, s'il y en a). L'avantage de ceci c'est que le contrat privé coûte environ 150 000 Gs (il n'y aura pas d'acte notarié pour réaliser le transfert de titre...). Dans ce cas, les frais à payer (acheteur et vendeur confondus) seront uniquement : prix du bien + tarif contrat privé + taxe sur la plus-value + honoraires de l'escribania.

Acheter via transferencia (transfert du titre de propriété). Cette option est plus coûteuse (quelques millions de Gs). Ici, l'escribania va réaliser des actes notariés qui vont permettre de changer le nom sur le titre de propriété. Les frais incluent : prix du bien + tarif transferencia + taxe sur la plus-value + honoraires escribania. Il faut attendre environ 45 jours à deux mois pour pouvoir obtenir le titre de propriété à son nom.

En espérant que ce guide vous sera utile dans vos démarches. N'hésitez pas à nous contacter si vous avez des remarques : +595991642698.

Révision #3

Créé 10 mars 2025 20:54:01 par Le Chef Cédric

Mis à jour 12 juin 2025 17:39:38 par Le Chef Cédric