

Achat immobilier

Mode d'emploi



L'achat immobilier pouvant s'apparenter à un voyage en terre inconnue, ce petit guide vise à apporter quelques éléments d'information succincts. Pour plus d'informations, n'hésitez pas à nous contacter.

Remarques liminaires

Avant de se lancer dans un achat immobilier :

- ✓ **Je rencontre mon banquier**, afin de vérifier ma capacité d'endettement et préciser le montant possible de ma future acquisition ;
- ✓ **Une fois le bien trouvé**, je fais le point avec mon notaire. Il m'accompagnera et m'aidera à réaliser le projet en toute sécurité

Précision lexicale : le terme « d'avant contrat » renvoie indifféremment au compromis ou la promesse de vente

En cas de vente de particulier à particulier, quels documents dois-je fournir au notaire ?



Dès qu'un accord est trouvé avec le vendeur, je remets à mon notaire :

Les documents portant sur ma situation personnelle

SI JE SUIS UN PARTICULIER

- La copie de ma **carte nationale d'identité** et de celle des autres vendeurs ou intervenants (conjoint, pacsé, co-indivisaire, cohéritiers, codonataires, ...)
- La **copie de mon contrat de mariage** ou de mon imprimé cerfa de PACS avec récépissé d'enregistrement ou contrat de PACS
- **Mon RIB**, signé au dos et remis en mains propres ou transmis par voie postale

SI JE SUIS UNE SOCIÉTÉ

- La copie certifiée conforme des **statuts mis à jour** (siège social, capital, associés, ...)
- La copie de l'assemblée générale ayant autorisé la vente, le cas échéant
- **Le RIB de la société**, signé au dos et remis en mains propres ou transmis par voie postale

Les documents portant sur mon financement

Au stade de l'avant-contrat

- Les modalités de **mon/mes emprunt(s)** avec le nom et l'adresse de ma banque, les coordonnées de mon conseiller, ainsi que le montant et le taux du prêt demandé ou obtenu
- Les modalités de mon **apport personnel** :
 - Epargne, avant ou pendant le mariage ou le pacs
 - Donation
 - Héritage
 - Prêt familial
- Si une partie du financement doit être payée au moyen du prix de vente d'un bien non encore vendu, la **copie du titre de propriété** de ce bien et le **compromis**
- En cas **d'achat en couple** : Les couples (mariés en séparation de biens, pacsés ou co-indivisaires) doivent indiquer la **quote-part d'acquisition** en fonction de la participation réelle de chacun au paiement du prix d'acquisition, des frais d'acquisition, du montant de la commission et éventuellement du coût des travaux prévisibles. Le prêt est généralement considéré comme remboursé à 50-50 s'il est souscrit par le couple. A défaut, cette information devra être communiquée au plus tard à la réitération de l'acte authentique de vente.

Avant la signature de l'avant-contrat, je dois contacter ma banque pour qu'un virement soit effectué au crédit du compte du notaire :

- Pour le **dépôt de garantie** dont le montant, fixé en accord avec le vendeur, est habituellement de 5 à 10% du prix de vente ; ce versement n'est pas imposé par la loi : il s'agit d'un simple usage qui permet de matérialiser l'engagement de l'acquéreur et de garantir le versement de l'indemnité d'immobilisation en cas de non réalisation de la vente pour une autre raison que la défaillance d'une condition suspensive ou en dehors des délais qui seraient accordés
- Pour une **provision sur frais** afin que le notaire puisse constituer le dossier
- Pour les **frais de rédaction et d'enregistrement** de l'avant contrat

Avant le jour de la signature de l'acte d'acquisition, je dois :

- Transmettre la **copie de mon offre de prêt**
- Les **coordonnées de ma banque et de mon conseiller** si non encore communiquées
- Demander à ma banque d'effectuer un **virement bancaire au profit de l'office notarial** pour régler le solde du prix et des frais dont le montant sera confirmé. Les fonds doivent être crédités chez le notaire a minima **48h avant le rendez-vous** de signature
- Être en possession de **mon chéquier ou de ma carte bancaire** pour régler les remboursements des proratas de taxe foncière, charges de copropriété, fonds de roulement et fonds spécial travaux le cas échéant
- Être en possession de **l'attestation d'assurance multirisques habitation**
- Être en possession de **l'attestation d'origine des fonds**

Dans quels délais l'acquisition peut-elle être conclue ?

Il est d'usage d'établir un avant-contrat pour formaliser les engagements réciproques entre vous et le vendeur et fixer les conditions et délais de réalisation de la vente. **Cet avant-contrat est indispensable pour vous permettre d'obtenir votre prêt** le cas échéant. Néanmoins, et exceptionnellement, rien n'interdit de procéder directement à la vente d'un bien sans avant contrat.



La signature de l'avant-contrat chez le notaire

Il n'y a **pas de délai minimum** à partir du moment où le rédacteur est en possession du titre de propriété, des diagnostics et de **l'ensemble des pièces nécessaires** à la rédaction de l'acte.



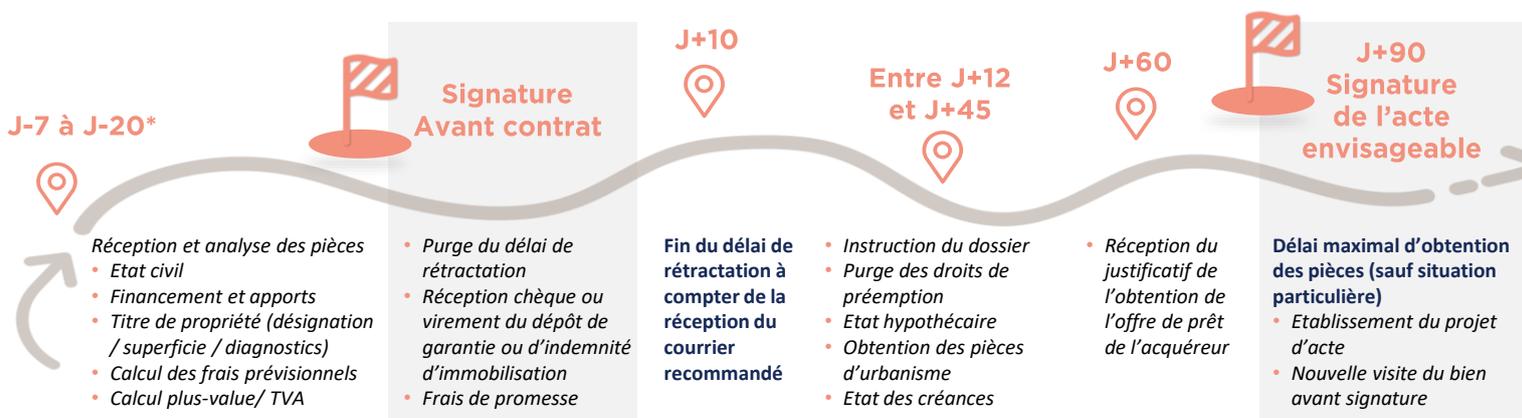
La signature de la vente chez le notaire

Le délai de signature est conditionné par :

- Celui de la **renonciation des titulaires des droits de préemption** (collectivités locales, Safer, agence du littoral, locataires, indivisaires, ...) à l'exercice de leurs droits ; ce délai est généralement de 2 mois ;
- Celui de **l'obtention de votre financement**. La loi réserve à l'acquéreur d'un bien d'habitation un délai minimum **d'1 mois** pour obtenir « une offre de prêt » et il ne peut accepter cette offre qu'après un délai de réflexion de 11 jours. Il est d'usage de vous laisser un **délai de 60 jours** pour obtenir votre financement ;
- Celui de **l'obtention des pièces d'urbanisme, de l'état hypothécaire et de l'état daté**.

Les avant-contrats ont généralement une durée de réalisation de 3 mois (excepté lorsque l'acquéreur destine le bien à la construction nécessitant l'obtention d'un permis de construire ou toute autre autorisation administrative).

Chronologie d'un achat immobilier



*En fonction du **type d'acquisition et du délai de délivrance** nécessaires des pièces rendues obligatoire par la loi ALUR (Art. L721-2 du Code de la construction et de l'habitation) et à **réception de l'ensemble des pièces** chez le notaire.

Précision étant ici faite qu'entre la signature de l'avant-contrat et de l'acte authentique, un **rendez-vous intermédiaire** est possible avec le notaire.

Qui sont mes interlocuteurs ?



Le notaire et ses collaborateurs (clercs de notaire)

Ils assurent la **sécurité juridique de l'acte** par l'analyse des documents qui leur sont remis par les parties ou obtenus par leurs services, pour garantir au nom de l'Etat le transfert de la propriété à l'acquéreur. Ils sont les **garants de cette incontestabilité**.

Pour cela, après avoir vérifié et étudié les documents remis, ils vont :

- **Etablir l'avant-contrat** ou en recevoir une copie de l'agence immobilière qui a rédigé l'avant contrat
- **S'assurer de votre capacité à acquérir** en obtenant les actes de naissance et de mariage et, le cas échéant, l'extrait K-Bis
- Solliciter et obtenir le **consentement de toutes personnes nécessaires** à la validité de l'acte (conjoint, pacsé, co-indivisaire, co-héritiers, co-donataires, ...)
- **S'assurer de la qualité du droit de propriété du vendeur** en analysant les titres de propriété et en obtenant un état hypothécaire (servitudes, hypothèques, ...)
- **Obtenir les documents d'urbanisme** nécessaires à votre information (note de renseignement ou certificat d'urbanisme, zonage, assainissement, alignement, ...)
- **Obtenir la renonciation** de tout titulaire à l'exercice de son droit de préemption (collectivités locales, Safer, agence du littoral, locataires, indivisaires, ...)
- **Obtenir du syndic de copropriété**, le cas échéant, un « état daté » précisant la situation juridique et comptable
- Rédiger et adresser le **projet d'acte** accompagné d'un décompte financier
- **Organiser le rendez-vous et pour cela s'assurer du déblocage des fonds** de votre banque si le prêt est hypothécaire

- Obtenir une **attestation de l'origine des fonds** dans le cadre de la lutte contre le blanchiment
- Etablir le calcul des proratas de taxes foncières, charges de copropriété et loyers le cas échéant
- Prévoir le remboursement du fonds de roulement, dépôt de garantie et le cas échéant de travaux de copropriété
- Assurer la publication de la vente dans les registres administratifs et fiscaux (Service de la Publicité foncière)
- Avertir le syndic et le locataire le cas échéant du changement de propriétaire, par lettre recommandée
- Procéder à la levée de toutes les garanties hypothécaires prises au nom du vendeur par l'établissement d'un acte de mainlevée et le publier au service de la publicité foncière
- Vous adresser **vos titres de propriété** et le solde disponible, accompagné du relevé de compte et de la facture, dans un délai d'environ 3-4 mois



L'agent immobilier

*La profession est réglementée. L'agent doit disposer d'une carte professionnelle et d'une **assurance professionnelle**.*

Il a pour mission de :

- Vous faire visiter le bien
- Recueillir votre offre d'achat par écrit
- Vous demander un dépôt de garantie lors de la vente s'il est le rédacteur du compromis

Il est souhaitable qu'il organise une dernière visite des lieux et relève les compteurs avant la signature. Il assiste aux rendez-vous de signature au cours desquels sa commission sera payée par vous ou par le vendeur en fonction des modalités du mandat.



Le banquier

A la demande du notaire, il doit :

- Fournir avant la vente, les informations quant à **l'état de remboursement du prêt** du vendeur le cas échéant et indiquer le montant restant à lui devoir pour solder le crédit qui comprend généralement une indemnité de remboursement anticipé
- Adresser au notaire rédacteur **l'offre et le montant du prêt** s'il est hypothécaire
- Fournir après paiement, **l'attestation de remboursement** et les documents nécessaires à l'établissement de l'acte de mainlevée si le prêt remboursé par le vendeur bénéficiait d'une hypothèque ou d'une hypothèque légale spéciale de prêteur de deniers.

Quels sont les frais à ma charge ?

En qualité d'acquéreur, votre budget global comprend :

- Le prix du bien**
- Des taxes au profit de l'Etat et des collectivités (représentant ~90% des frais) calculées sur le prix de vente :**
 - Droits de mutation à titre onéreux (taxe communal et taxe départementale)
 - Contribution à la sécurité immobilière, versée au service de publicité foncière
 - TVA sur honoraires

- Les émoluments du notaire (représentant ~1% des frais)** fixés par décret, forfaitaires en fonction des formalités à réaliser et proportionnels au prix de vente, improprement appelé « frais de notaire », qui sont en réalité des frais d'acquisition, le notaire jouant un rôle de collecteur d'impôts
- Les **frais de dossier dus à la banque** et les frais d'emprunt hypothécaire ou de caution
- La **commission d'agence** ou, le cas échéant, les **honoraires de négociation immobilière dus au notaire** en cas de présentation du bien par ses services
- Les **remboursements des proratas** de taxe foncière, charges de copropriété, fond de roulement et fond spécial travaux le cas échéant



Votre notaire est là pour vous aider et vous assister dans les opérations immobilières que vous aurez à effectuer. Il connaît l'évolution des prix. Il bénéficie aussi des connaissances inhérentes à sa profession : négociation immobilière, expertise, fiscalité et conseils en gestion du patrimoine. Parfaitement informé de la législation, il vous donnera des conseils éclairés sur les incidences patrimoniales et fiscales qui découlent de la transaction.



Pour toute question, n'hésitez pas à nous contacter :

02.37.36.00.28 ou 02.37.84.02.02 (site de CHARTRES)

02.37.31.23.55 (site d'AUNEAU)