

Vente immobilière

Mode d'emploi



Quels documents dois-je fournir pour vendre mon bien ?

Dès qu'un accord est trouvé avec l'acquéreur, je remets à mon notaire l'ensemble des documents nécessaires au traitement rapide de mon dossier.

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

Documents portant sur mon bien immobilier

LE TITRE DE PROPRIÉTÉ, c'est-à-dire le ou les actes notariés aux termes desquels je suis devenu propriétaire

Ce peut être :

- L'acte d'achat et les titres antérieurs le cas échéant
- L'acte d'attribution si j'ai initialement acheté le bien sous forme de parts d'une société d'attribution
- L'acte de partage ou attestation de propriété si j'ai reçu le bien par succession
- L'acte de donation
- L'acte de notoriété acquisitive, etc.

LE QUESTIONNAIRE « vendeur maison » ou « vendeur appartement » adressé par mon notaire, accompagné si possible des plans en ma possession

L'ENSEMBLE DES DIAGNOSTICS TECHNIQUES ET LEURS FACTURES : superficie (loi Carrez), amiante (parties privatives), plomb (parties privatives), termites, gaz, électricité, ERNT (état des risques naturels et technologiques), DPE, audit énergétique le cas échéant, assainissement et, éventuellement, la présence de mérules (appelées aussi « champignons des maisons »)

LA COPIE DU DERNIER AVIS D'IMPOSITION DE TAXES FONCIÈRES

LA COPIE DE LA DERNIÈRE FACTURE D'ENTRETIEN DE LA CHAUDIÈRE ET DU RAMONAGE DE LA CHEMINÉE

LE NOM ET L'ADRESSE DE LA BANQUE ET LES RÉFÉRENCES DU PRÊT en cas de prêt avec hypothèque (privilège de prêteur de deniers appelé également hypothèque légale spéciale du prêteur de deniers, hypothèque conventionnelle)

LE CONTRAT DE CITERNE GAZ, PANNEAUX PHOTOVOLTAIQUES, CONTRAT D'AFFICHAGE

Documents complémentaires dans les cas suivants

Si bien en
copropriété
ou en
lotissement

- Les **noms et adresse du syndic** de la copropriété ou du responsable de l'association syndicale
- Les **statuts** de l'Association Syndicale Libre (ASL)
- Le **règlement de copropriété et modificatifs**, le cahier des charges et le règlement du lotissement

- Le **PV d'AG des trois dernières années** dans le cadre de la copropriété ou d'un lotissement avec ASL
- Le dernier **appel de charges**
- Eventuellement, la **convocation à la prochaine assemblée** des copropriétaires ou des co-lotis avec le pouvoir déjà complété et signé
- Le **plan** du ou des lots issus du règlement de copropriété

Si le bien est loué

- La **copie du bail**
- L'**état des lieux d'entrée**
- Le montant du **dernier loyer et la dernière quittance**
- Le montant et les coordonnées du détenteur du **dépôt de garantie** (si gestion locative)

Si le bien était loué et que le locataire est parti

- La **copie de sa lettre de congé** ou le congé pour vendre que je lui ai adressé ou fait délivrer
- L'**état des lieux** de sortie avec la nouvelle adresse du locataire

Si le bien a fait l'objet d'une construction, d'un agrandissement ou d'une modification de son aspect extérieur ou de son usage

- La **copie des autorisations d'urbanisme** obtenues (demande et arrêté de permis de construire ou d'autorisation de travaux, déclaration d'achèvement, certificat de conformité, procès-verbal de réception si immeuble de moins de 10 ans)
- Les **plans de construction et/ou de travaux**
- La **copie des polices d'assurance** dommage ouvrage et responsabilité décennale
- La **facture** des travaux

Documents et objets à transmettre le jour de la vente définitive à l'acheteur

Le **jour de la signature de l'acte de vente**, le vendeur doit avoir **complètement libéré** les lieux (locaux annexes compris). Il doit dans le même temps transmettre à l'acquéreur :

- L'**ensemble des clés** et, éventuellement, les télécommandes d'accès
- Les **contrats d'entretien** éventuels : chauffage, alarme, piscine, arrosage espaces verts, etc.
- Les **factures d'achat** des éléments mobiliers encore sous garantie
- La **copie des dernières factures** d'eau, de gaz, d'électricité, etc.
- Le **relevé** des différents compteurs

Dans quels délais la vente peut-elle être conclue ?

Il est d'usage d'établir un avant-contrat (promesse ou compromis) pour formaliser les engagements réciproques entre le vendeur et l'acquéreur et fixer les conditions et délais de réalisation de la vente. **Cet avant-contrat est indispensable pour permettre à l'acquéreur d'obtenir son prêt.** 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.



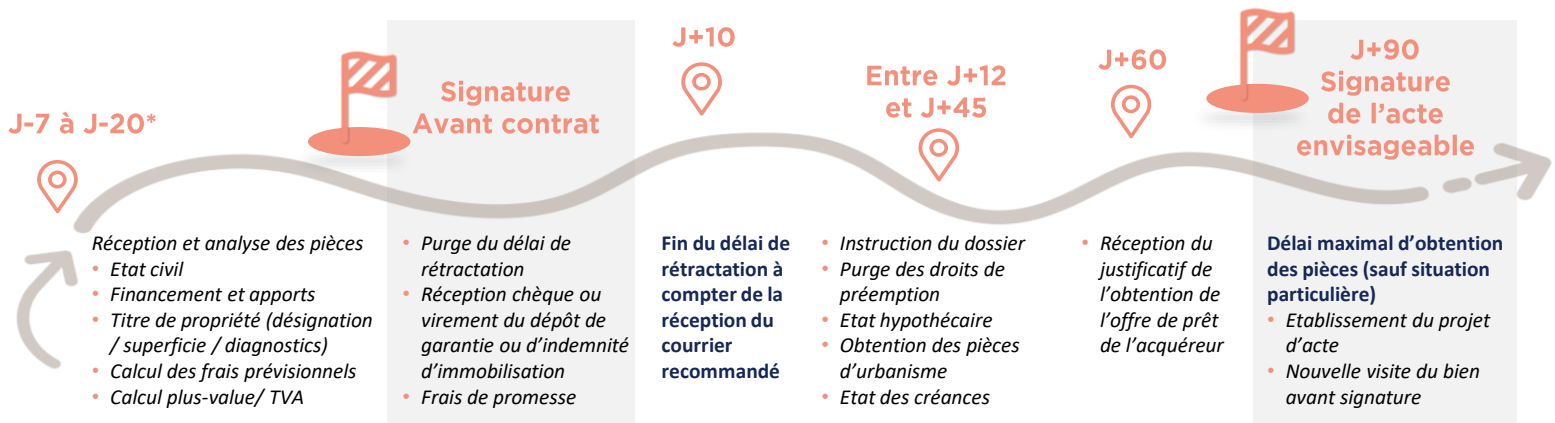
La signature de la vente chez le notaire

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 par l'acquéreur de son financement**. La loi réserve à l'acquéreur d'un bien d'habitation un délai minimum d'un mois pour obtenir « une offre de prêt » et l'acquéreur ne peut accepter cette offre qu'après un délai de réflexion de 11 jours. Il est d'usage de laisser à l'acquéreur un délai de 60 jours pour obtenir son « offre de prêt » ;
- 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'une vente immobilière



*En fonction du **type d'acquisition et du délai de délivrance** nécessaire 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
- **S'assurer de la capacité à vendre du vendeur** 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 obtenant un état hypothécaire (servitudes, hypothèques, ...)

- **Obtenir les documents d'urbanisme** nécessaires à l'information de l'acquéreur (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**, une situation juridique et comptable appelée « état daté »
- Obtenir de la banque, **un décompte** en vue du remboursement anticipé du ou des prêts, le cas échéant
- **Calculer l'impôt** dû au titre des plus-values ou de toutes autres taxes, établir les déclarations nécessaires et procéder à leur règlement
- **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 l'acquéreur et / ou de sa banque
- **Vérifier la sincérité financière** de l'opération dans le cadre de la lutte contre le blanchiment de capitaux
- Etablir et procéder au **règlement des prorata** de taxes foncières, charges de copropriété et loyers
- Obtenir le **remboursement du fonds de roulement**, dépôt de garantie et, le cas échéant, de travaux de copropriété
- **Solder le prêt hypothécaire** et obtenir de la banque l'attestation de remboursement du prêt
- **Calculer le solde disponible** sur le prix, sa répartition en cas de pluralité de vendeurs et le remettre dans les meilleurs délais
- **Assurer l'inscription** de la vente dans les registres administratifs et fiscaux
- **Avertir le syndic** et le locataire, le cas échéant, par lettre recommandée
- **Régler les charges de copropriété** dues par le vendeur
- **Procéder à la levée** de toutes les garanties par l'établissement d'un acte de mainlevée et le publier
- **Adresser par virement bancaire** (*obligatoire depuis le 1er janvier 2015 pour tous les paiements à partir de 3 000 € effectués ou reçus par les notaires pour les actes authentiques donnant lieu à publicité foncière*) le solde disponible accompagné du relevé de compte, dès réception du retour de la mainlevée



L'agent immobilier

*La profession est réglementée. Cela implique que vous ayez **donné mandat à un agent immobilier** disposant d'une carte et d'une **assurance professionnelle**.*

Il a pour mission de :

- Vous mettre en relation avec des acquéreurs
- Transmettre tous les documents en sa possession au notaire
- Restituer le dépôt de garantie lors de la vente s'il est le rédacteur de l'avant-contrat

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 l'acquéreur 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** de votre prêt et **indiquer le montant restant** à lui devoir pour solder le crédit qui comprend généralement une indemnité de remboursement anticipé
- Fournir après paiement, **l'attestation de remboursement et les documents nécessaires à l'établissement de l'acte de mainlevée** si le prêt remboursé bénéficiait d'une hypothèque ou d'une hypothèque légale de prêteur de deniers.

Quels sont les frais à ma charge ?

Dans presque tous les cas, le prix de vente est fixé hors frais d'acquisition. Ce qui veut dire que mon acquéreur doit prévoir de les payer en plus. Ces frais, couramment appelés à tort « frais de notaire », s'ajoutent au prix et recouvrent la somme globale que mon acquéreur devra payer au notaire, le jour de la signature de l'acte authentique de vente

En qualité de vendeur, je devrai régler :

- Des débours :**
 - le coût des diagnostics
 - le coût des documents non fournis (titre de propriété, règlement de copropriété, plans...)
 - le coût des renseignements facturés par le syndic (Etat daté, pré état daté, etc...)
- Des taxes au profit de l'Etat et des collectivités :**
 - l'impôt de plus-values
 - les taxes sur les terrains rendus constructibles lorsque la commune les a institués ou la taxe nationale si le terrain est classé en zone U ou constructible après le 13/01/2010
 - la TVA lorsque la vente y est soumise et qu'elle est due par le vendeur
 - Un prélèvement fiscal lors de la radiation des inscriptions hypothécaires
- Les émoluments du notaire liés à l'établissement de l'acte de mainlevée**
- Les frais à régler aux différents interlocuteurs :**
 - les honoraires du syndic de copropriété pour la délivrance de l'état daté ou du pré état daté
 - les travaux votés en copropriété et non encore réglés
 - le dépôt de garantie du locataire éventuel
 - les prorata de loyers payables d'avance
 - La commission d'agence si charge vendeur



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)