



Vente immobilière

Mode d'emploi



Quels documents dois-je fournir ?

Dès qu'un accord est trouvé avec l'acquéreur, je remets au notaire

• Les documents portant sur ma situation personnelle



Si je suis un particulier :

- la copie de ma pièce 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 Pacs
- le questionnaire d'état-civil dûment complété



Si je suis une société :

- la copie certifiée conforme des statuts mis à jour (siège social, capital, associés, ...)
- un extrait K-bis
- la copie de l'assemblée générale ayant nommé le gérant
- la copie de l'assemblée générale ayant autorisé la vente

• Les documents portant sur mon bien immobilier



Le titre de propriété, c'est-à-dire l'acte notarié par lequel je suis devenu propriétaire.

Ce peut être :

- l'acte d'achat et les titres antérieurs
- 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



Le questionnaire « vendeur maison » ou « vendeur appartement » adressé par mon notaire, accompagné si possible des plans en votre possession.



L'ensemble des diagnostics techniques et leurs factures : superficie (loi Carrez), amiante (parties privatives et communes), plomb, termites, gaz, électricité, ERNT (état des risques naturels et technologiques), performance énergétique, assainissement et éventuellement la présence de mères (appelées aussi « champignons des maisons »).



La copie des avis d'imposition des taxes foncières et d'habitation



Le nom et l'adresse de la banque et les références du prêt obtenu pour l'acquisition du bien, même si le prêt est aujourd'hui remboursé

Des documents complémentaires sont nécessaires dans les cas suivants :

• Si le bien est en copropriété ou en lotissement

- les noms et adresse du syndic de la copropriété
- le règlement de copropriété ou le cahier des charges du lotissement
- les PV des trois dernières AG dans le cadre de la copropriété ou d'un lotissement
- le dernier appel de charges
- Éventuellement, la convocation à la prochaine assemblée des copropriétaires ou des co-lotis si elle vous est déjà parvenue

• Si le bien est loué

- la copie du bail
- l'état des lieux
- le montant du dernier loyer
- le montant du dépôt de garantie

• 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

• 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, déclaration volontaire de conformité, le procès-verbal de réception si l'immeuble a moins de 5 ans)
- les plans de construction
- les copies des polices d'assurance dommage ouvrage et responsabilité décennale souscrites pour ces travaux avec le justificatif du paiement des primes
- la copie des factures des travaux de construction ou d'amélioration pour le calcul des plus-values.

Les documents et objets à transmettre le jour de la vente définitive



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 :

- l'ensemble des clés, et éventuellement les télécommandes d'accès.
- les contrats d'entretien éventuels : chauffage, alarme, piscine, arrosage espaces verts ...
- les factures d'achat des éléments mobiliers encore sous garantie
- la copie des dernières factures d'eau, de gaz, d'électricité ...
- les relevés des différents compteurs.



Qui sont mes interlocuteurs ?

le notaire

Il assure la sécurité juridique de l'acte par l'analyse des documents qui lui sont remis par les parties ou obtenus par ses services, pour garantir au nom de l'Etat le transfert de la propriété à l'acquéreur. Il est le garant de cette incontestabilité.

Pour cela, après avoir vérifié et étudié les documents remis, il va :

- établir l'avant-contrat ou en recevoir une copie de l'agence immobilière
- s'assurer de votre capacité à vendre 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 de votre droit de propriété 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 appelé « 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
- établir 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 1^{er} avril 2013 pour tous les paiements à partir de 10 000 € 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. Elle nécessite 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 (promesse, 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 duquel 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.
- adresser au notaire rédacteur le montant du prêt l'acquéreur
- fournir après paiement, l'attestation de remboursement et les documents nécessaires l'établissement de l'acte de main levée si le prêt remboursé bénéficiait d'une hypothèque ou d'un privilège de prêteur de deniers.



Dans quels délais la vente peut-elle être conclue ?

Rien n'interdit de procéder directement à la vente d'un bien sans passer préalablement par l'établissement d'un avant-contrat.

Toutefois, il est d'usage d'établir un avant-contrat (promesse ou compromis) pour formaliser les engagements réciproques entre vous 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.

> 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 et des diagnostics.

La fourniture des autres documents permet de rendre plus certain l'engagement de l'acquéreur.

> La signature de la vente chez le notaire

Le délai de signature est conditionné par :

- celui de la renonciation des titulaires de 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'1 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 45 jours pour obtenir son « offre de prêt ».

Ces délais ne se cumulent pas.





Les avant-contrats ont généralement une durée de réalisation de 2 à 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).

En matière d'habitation, le notaire ne pourra régulariser une vente qu'après l'expiration d'un délai de réflexion de 7 jours.

Chronologie d'une vente immobilière

J-3	<ul style="list-style-type: none">• Etat civil• Financement et apports• Analyse du titre de propriété (désignation / superficie / diagnostics)
Signature de l'avant-contrat	<ul style="list-style-type: none">• Calcul des frais prévisionnels• Chèque ou virement du dépôt de garantie ou d'indemnité de d'immobilisation• Conséquences fiscales (Plus-values / TVA...)
J+7	<ul style="list-style-type: none">• Purge du droit de rétractation (7 jours à compter de la notification)
J+8	<ul style="list-style-type: none">• Instruction du dossier administratif (dossier d'urbanisme,...)
J+15	<ul style="list-style-type: none">• Purge des droits de préemption
J+20	<ul style="list-style-type: none">• Etat hypothécaire• Etat des créances
J+45	<ul style="list-style-type: none">• Justificatif de l'obtention de l'offre de prêt
J+70	<ul style="list-style-type: none">• Délai maximal d'obtention des pièces• Etablissement du projet d'acte• Signature de l'acte envisageable (nouvelle visite du bien avant signature)
Publicité foncière	<ul style="list-style-type: none">• Publication au bureau des hypothèques dans le mois• Remise de la copie authentique de l'acte constituant acte de propriété accompagné d'un relevé de compte

G À savoir

Le notaire est au cœur du marché immobilier local.

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.



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...).

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 instituées
- 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

Et

- les honoraires du syndic de copropriété pour la délivrance de l'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 elle est à votre charge.



**Votre notaire est là pour vous aider et vous assister
dans les opérations immobilières
que vous aurez à effectuer.**





Achat immobilier

Mode d'emploi



Acheter un bien immobilier relève souvent du parcours du combattant.

Quelles précautions prendre ?

- > **Rencontrez votre notaire** en amont de votre projet et surtout, ne signez pas sans son avis.
- > **Il vous accompagnera** et vous aidera à le réaliser en toute sécurité.



Quels documents dois-je fournir ?



Dès qu'un accord est trouvé avec le vendeur, je remets au notaire

• Les documents portant sur ma situation personnelle

Si je suis un particulier :

- la copie de ma pièce d'identité et de celle des autres acquéreurs ou intervenants (conjoint, pacsé)
- la copie de mon contrat de mariage ou de mon Pacs
- le questionnaire d'état-civil (remis par mon notaire) dûment complété.

Si je suis une société :

- la copie certifiée conforme des statuts mis à jour (siège social, capital, associés, ...)
- un extrait K-bis
- copie de l'assemblée générale ayant nommé le gérant
- la copie de l'assemblée générale ayant autorisé l'acquisition.

• Les documents portant sur mon financement

- Les modalités de mon/mes emprunt(s) avec nom et adresse de ma banque et le montant et le taux du prêt demandé ou obtenu
- La copie des offres de prêt dès réception et au plus tard pour la date prévue dans l'avant-contrat.
- Les modalités de mon apport personnel :
 - épargne, 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, je dois fournir la copie du titre de propriété de ce bien et le compromis 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
- pour une provision sur les frais de pièces que le notaire aura à solliciter pour préparer le dossier.



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

- 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 au plus tard le jour de la signature de l'acte
- être en possession de mon chéquier pour régler les remboursements des proratas de taxe foncière, charges de copropriété, fond de roulement et fond spécial travaux le cas échéant
- être en possession de l'attestation d'assurance multirisques habitation.

❖ les points à vérifier

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.





Qui sont mes interlocuteurs ?

le notaire

Il assure la sécurité juridique de l'acte par l'analyse des documents que vous lui avez remis ou obtenu par ses services pour garantir, au nom de l'Etat, le fait que vous deveniez propriétaire.

Il est le garant de cette incontestabilité.

Pour cela, après avoir vérifié et étudié les documents remis, il va :

- établir l'avant-contrat ou 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 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, une situation juridique et comptable appelée « état daté »
- 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
- établir le calcul des proratas de taxes foncières, charges de copropriété et loyers
- prévoir le remboursement du fonds de roulement, dépôt de garantie et le cas échéant de travaux de copropriété
- assurer l'inscription 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 prises au nom du vendeur par l'établissement d'un acte de mainlevée et le publier.
- vous adresser la copie authentique de votre acte d'acquisition constituant votre titre de propriété, et le solde disponible, accompagné du relevé de compte et de la facture, dès réception du retour des formalités auprès du Service de la Publicité foncière.



> l'agent immobilier

La profession est réglementée. Elle nécessite que vous ayez donné au préalable mandat à un agent immobilier disposant d'une carte 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 de l'avant-contrat (promesse, compromis)
- transmettre tous les documents en sa possession à votre notaire
- restituer le dépôt de garantie lors de la vente s'il est le rédacteur de l'avant-contrat (promesse, compromis).

Il est souhaitable qu'il organise une dernière visite des lieux et relève les compteurs le jour de la signature de l'acte. Il assiste aux rendez-vous de signature à l'issue duquel sa commission sera payée par le vendeur ou vous-même 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 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'un privilège de prêteur de deniers.



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

Rien n'interdit de procéder directement à la vente d'un bien sans passer préalablement par l'établissement d'un avant-contrat sous réserve de respecter le délai de rétractation de 7 jours.

Toutefois, il est d'usage d'établir un avant-contrat (promesse ou compromis) 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.

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 et des diagnostics requis.

La fourniture des autres documents permet de rendre plus certain l'engagement du vendeur.

La signature de la vente chez le notaire

Le délai de signature est conditionné par :

- celui de la renonciation des titulaires de droits de préemption à l'exercice de leurs droits (généralement 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 45 jours pour obtenir votre financement.

Ces délais ne se cumulent pas.



Chronologie d'une vente immobilière

J-3	<ul style="list-style-type: none">• Etat civil• Financement et apports• Analyse du titre de propriété (désignation / superficie / diagnostics)
Signature de l'avant-contrat	<ul style="list-style-type: none">• Calcul des frais prévisionnels• Chèque ou virement du dépôt de garantie ou d'indemnité de d'immobilisation• Conséquences fiscales (Plus-values / TVA...)
J+7	<ul style="list-style-type: none">• Purge du droit de rétractation (7 jours à compter de la notification)
J+8	<ul style="list-style-type: none">• Instruction du dossier administratif (dossier d'urbanisme,...)
J+15	<ul style="list-style-type: none">• Purge des droits de préemption
J+20	<ul style="list-style-type: none">• Etat hypothécaire• Etat des créances
J+45	<ul style="list-style-type: none">• Justificatif de l'obtention de l'offre de prêt
J+70	<ul style="list-style-type: none">• Délai maximal d'obtention des pièces• Etablissement du projet d'acte• Signature de l'acte envisageable (nouvelle visite du bien avant signature)
Publicité foncière	<ul style="list-style-type: none">• Publication au Service de la Publicité foncière• Remise de la copie authentique de l'acte constituant acte de propriété accompagné d'un relevé de compte

Les avant-contrats ont généralement une durée de réalisation de 2 à 3 mois (excepté si vous destinez votre bien à la construction nécessitant l'obtention d'un permis de construire ou toute autre autorisation administrative).



En matière d'habitation, le notaire ne pourra régulariser une vente qu'après l'expiration d'un délai de rétractation de 7 jours.

À savoir

Le notaire est au cœur du marché immobilier local.

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.



Quels sont les frais à ma charge?



Votre budget global comprend :

- le prix du bien
- les impôts et les taxes c'est-à-dire les droits de mutation payés au Trésor public : taxe de publicité foncière, contribution de sécurité immobilière, TVA,
- les impôts et taxes, les émoluments du notaire (la rémunération de l'office) et les débours correspondent au montant des frais d'acquisition, improprement appelé « frais de notaire »
- les émoluments du notaire sont fixés sur la base d'un Tarif fixé par l'Etat
- les débours c'est-à-dire les sommes payées par l'office à des tiers (géomètre, syndic, administrations) pour votre achat immobilier
- les frais de dossier dus à la banque
- les frais d'emprunt hypothécaire ou de caution
- la commission de l'agence immobilière
- ou le cas échéant les honoraires de négociation immobilière dus au notaire en cas de présentation du bien par ses services.



Pour calculer les frais liés à votre acquisition

- vous pouvez effectuer une simulation depuis www.notaires.fr
- Les résultats sont donnés à titre indicatif et ne peuvent en aucun cas constituer un document à caractère contractuel. C'est votre notaire qui pourra compléter utilement cette information préalable.



**Votre notaire est là pour vous aider et vous assister
dans les opérations immobilières
que vous aurez à effectuer.**

