Notaires de France

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 mérules (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
  - Eventuellement, 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 des 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 1er 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 10 jours.

Chronologie d'une vente immobilière

J-3	• Etat civil • Financement et apports • Analyse du titre de propriété (désignation / superficie / diagnostics)
Signature de l'avant-contrat	• Calcul des frais prévisionnels • Chèque ou virement du dépôt de garantie ou d'indemnité de d'immobilisation • Conséquences fiscales (Plus-values / TVA...)
J+10	• Purge du droit de rétractation (10 jours à compter de la notification)
J+11	• Instruction du dossier administratif (dossier d'urbanisme,...)
J+15	• Purge des droits de préemption
J+20	• Etat hypothécaire • Etat des créances
J+45	• Justificatif de l'obtention de l'offre de prêt
J+70	• Délai maximal d'obtention des pièces • Etablissement du projet d'acte • ***Signature de l'acte envisageable*** (nouvelle visite du bien avant signature)
Publicité foncière	• 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

✧ A 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.

Maître Amaury DESCHAMPS
6 Bis avenue des bonshommes
95290 L'ISLE ADAM