

VENTE / ACHAT IMMOBILIER – MODE D'EMPLOI

PLAN :

Préambule

Guide VENTE / ACHAT immobilier

I) Les étapes du dossier : promesse de vente, prêt, formalités, acte de vente...

II) Les frais d'acte : Qui paye ? Combien ? Pour qui ?

III) Bon à savoir avant de s'engager !

Mentions légales

Chère Madame, cher Monsieur,

Vous venez de prendre contact avec l'Etude, directement ou par le biais de votre agence immobilière, dans le cadre de la vente ou de l'achat d'un bien.

Nous vous remercions de votre confiance et allons vous accompagner jusqu'à la signature de l'acte authentique de vente.

Le présent document constitue un « mode d'emploi » général et synthétique. Il a pour objectif de vous informer des différentes étapes de la vente, des actes, des formalités, des délais, des frais.

Chaque dossier étant différent, ce guide ne se substitue pas aux conseils particuliers qui vous seront donnés par le Notaire, ni aux stipulations contractuelles contenues aux actes et qui seules vous engagent.

Le traitement du dossier pourra débuter dès que l'ensemble des pièces et documents nécessaires auront été fournis par le vendeur, l'acquéreur, l'agence, les tiers concernés...

Un dossier de vente, même a priori simple, est une opération importante qui s'inscrit dans un calendrier contraint et un cadre légal.

La présence aux rendez-vous de signature de l'ensemble des parties est primordiale et la représentation par procuration ne peut être qu'exceptionnelle.

Les projets d'actes sont adressés au préalable par mail pour lecture et approbation.

Votre dossier à l'Etude est suivi par un Notaire qui vous recevra en rendez-vous de signature, et au quotidien par un Clerc. Y participent aussi des secrétaires, des comptables et des Clercs dits

formalistes qui réalisent les formalités de publication postérieures à la signature. Toute une équipe à votre service.

Le Notaire en tant qu'officier public, tenu à un strict secret professionnel, sécurise la transaction et confère un caractère authentique à l'acte en le signant (lui donnant la même valeur qu'un jugement et force exécutoire) évitant ainsi toute contestation ultérieure. Il vérifie une centaine de points juridiques et fiscaux par acte et doit agir dans l'intérêt de toutes les parties signataires.

Une fois l'acte signé et publié, le Notaire en délivre les copies authentiques nécessaires et garantit la conservation de l'original (la minute) pendant 75 ans à l'Etude, et aujourd'hui sous forme électronique.

GUIDE VENTE / ACHAT IMMOBILIER

I) Les étapes du dossier : actes, formalités, délais, coûts

***Rappel :** si le vendeur et l'acquéreur ont chacun leur propre notaire, c'est le notaire du vendeur qui va rédiger la promesse de vente / d'achat, puis le notaire de l'acquéreur constituera le dossier de formalités juridiques et recevra l'acte de vente final, avec le concours du notaire du vendeur.*

Il y aura répartition des tâches ci-après et partage des frais, sans supplément.

Cette règle de partage de la plume peut varier en fonction des régions.

1) L'ouverture du dossier de vente à l'Etude et la préparation de la promesse de vente

Le vendeur, l'acquéreur ou l'agence contactent l'Etude et envoient les **premiers éléments** du dossier (l'offre acceptée, le titre de propriété, les diagnostics immobiliers, pièces d'identité...).

Dans les 24h, le dossier est visé par le Notaire et attribué à un clerc de l'Etude qui va :

- analyser les éléments déposés,
- prendre contact dans les meilleurs délais avec toutes les parties,
- demander les documents manquants (par exemple les pièces à recevoir du syndic pour un appartement en copropriété, justificatifs travaux faits par le vendeur...)

Le **projet de promesse de vente** est alors rédigé et envoyé aux parties pour lecture et observations.

2) La signature de la promesse de vente / d'achat (le « compromis »)

Elle a lieu **dans les meilleurs délais** de l'ouverture du dossier, dès que celui-ci est suffisamment complet et le projet de compromis rédigé. Délai variable pour chaque dossier.

La promesse de vente engage irrévocablement le vendeur ainsi que l'acquéreur sous réserve de la réalisation des conditions suspensives pour ce dernier prévues dans la promesse.

Elle **encadre également les délais** d'obtention par l'acquéreur de son prêt et prévoit la date la plus tardive de signature de l'acte de vente (la réitération).

L'acquéreur verse pour la signature :

- le dépôt de garantie de 5% du prix (sauf dispense par le vendeur lors de la négociation),
- les frais de l'avant contrat + avance de frais de vente de **400 € TTC**.

Dès sa signature, une **copie par mail** est adressée à l'ensemble des parties, rappelant les délais.

En parallèle, la promesse sera notifiée à l'acquéreur non professionnel d'un bien d'habitation par recommandé avec AR (par mail certifié ou papier par la Poste). Il bénéficiera d'un **droit de rétractation** pendant 10 jours à compter du lendemain de la présentation du recommandé.

3) Entre la promesse de vente et l'acte authentique de vente (2 à 3 mois environ si prêt)

Le délai entre promesse de vente et vente dépend principalement du délai nécessaire à la banque pour éditer l'offre de prêt, sauf difficulté juridique particulière.

A) Les démarches de l'acquéreur pour l'obtention du prêt (2 mois environ)

Les délais prévus au compromis dont dispose l'acquéreur pour obtenir le prêt sont en général les suivants :

1) Dépôt du dossier complet de demande de prêt : sous 30 jours maximum depuis la signature de la promesse de vente.

Souvent, entre le dépôt de la demande de prêt (ci-avant) et la réception de l'offre de prêt (ci-après), le banquier délivrera un accord de principe. S'il s'agit d'une bonne nouvelle, cet accord n'est pas juridiquement définitif et n'engage pas la banque. A transmettre néanmoins à l'Etude.

2) Réception de l'offre de prêt : dans les 2 mois maximum du compromis (= contrat de prêt contenant les conditions particulières et générales + l'échéancier + l'assurance décès invalidité).

La réception de l'offre de prêt permet de considérer juridiquement comme **définitivement réalisée la condition d'obtention** de prêt.

Permet également de **prévoir la date de signature de l'acte** de vente (si le dossier juridique (voir 4) ci-infra) est de son côté complet).

L'offre prévoit par ailleurs le type de **garantie** demandée par la banque :

- soit une **caution** : un organisme tiers garantit le remboursement par l'emprunteur. Les frais de caution sont souvent englobés dans le crédit.

- soit une **hypothèque** (ou privilège) : à inscrire sur le bien à acquérir en vertu d'un acte authentique de prêt à recevoir en même temps que la vente. Des frais d'actes seront alors à calculer (en principe pris en charges par le crédit).

3) La signature de l'offre de prêt (pas moins de 11 jours après sa réception) et le renvoi de l'offre signée à la banque.

B) Pendant ce temps : les formalités juridiques et administratives par le notaire (2 mois environ)

Il s'agit d'un véritable « **contrôle technique juridique** » !

Dès le compromis signé, l'Etude réalise toutes les formalités légales, demandes et vérifications de pièces indispensables à l'acte de vente.

Par exemple et notamment :

- Purger le droit de rétractation de 10 jours de l'acquéreur ;
- Demander et collationner les pièces d'état civil et de capacité juridique des parties ;
- Demander et analyser les pièces d'urbanisme (certificat d'urbanisme, alignement, salubrité...)
- Purger les droits de préemption au profit de la Commune, de la SAFER...
- Recevoir l'état hypothécaire et vérifier l'absence d'inscription, de servitude...
- Obtenir l'accord de mainlevée des hypothèques en cours ;
- Recevoir et analyser les pièces de copropriété ;
- Obtenir les éléments prévus en condition de l'engagement de l'acquéreur...

Certaines de ces pièces ont une durée de validité limitée et peuvent devoir être renouvelées avant l'acte.

4) Fixation du rendez-vous de signature, déblocage des fonds, envoi du projet

Dès le **dossier juridique complet** et l'**offre de prêt reçue** par l'emprunteur (sauf cas d'un prêt hypothécaire), le **rendez-vous de signature** est fixé en fonction des agendas de chacun.

Le **projet d'acte** est rédigé par l'Etude, envoyé aux parties pour approbation, avec les **décomptes** des sommes à recevoir par l'acquéreur et à virer au vendeur après signature.

Un décompte des **remboursements entre vendeur et acquéreur** est également établi (prorata taxe foncière, charges de copropriété...).

Le Notaire demande le **déblocage du prêt** à la banque qui lui vire les fonds dans les 7 jours environ.

En parallèle l'acquéreur fait le nécessaire pour organiser le **déblocage de son apport** et le virer à l'Etude.

5) La signature de l'acte authentique de vente (2 à 3 mois après le compromis) : l'acquéreur paye le prix / le vendeur remet les clefs

Prévoyez une **dernière visite** du bien juste avant signature, pour vérifier son état, sa disponibilité, relever les compteurs... En présence d'un agent immobilier, laissez-vous guider.

L'**acte de vente signé, l'acquéreur entre en jouissance du bien et devient propriétaire**. Les clefs lui sont remises par le vendeur.

Le Notaire délivre une **attestation** de la vente pour faire les démarches de résiliation / souscription de l'assurance, des abonnements...

6) Après l'acte : les formalités postérieures et la clôture du dossier

Une fois l'acte signé l'Etude réalise les **formalités postérieures légales** : enregistrement et publication au service de publicité foncière, au cadastre, aux impôts, paiement des droits d'enregistrement ou de la plus-value due par le vendeur, notification de la vente au syndic.

La **commission** due à l'agence immobilière est payée par le Notaire à la demande de son redevable, vendeur (le plus souvent) ou acquéreur sur approbation de la facture.

Le **prêt à rembourser** par le vendeur est soldé par l'Etude si la banque bénéficiait d'une hypothèque et un acte de **mainlevée** est reçu par le Notaire pour libérer le bien.

Le **prix de vente**, déduction faite des frais à la charge du vendeur (remboursement prêt en cours, commission agence, plus-value, frais syndic...) lui est reversé immédiatement.

L'acte mettra plusieurs mois à revenir à l'étude après avoir été **enregistré** dans les divers services administratifs.

Cela fait, le **trop-perçu** éventuel sur les frais d'acte sera restitué par virement à l'acquéreur, et chacune des parties recevra une **copie authentique** de l'acte.

L'original de l'acte (la minute) est conservé par le Notaire pendant **75 ans** au minimum.

II) Les frais d'acte : Qui paye ? Combien ? Pour qui ?

Les **frais d'acte de vente**, dits improprement « frais de Notaire », sont habituellement à la charge de l'acquéreur, annoncés prévisionnellement dès l'ouverture du dossier, affinés et versés pour la signature de l'acte de vente.

Ils comprennent aujourd'hui (susceptible d'évolution) :

- Les **droits d'enregistrement** au profit du Département, de la Commune et de l'Etat -> Soit 5,80 % du prix de vente (immobilier seulement) en règle générale

- Les **émoluments du Notaire**, soit la part qui reste effectivement acquise à l'étude :

 - o **Emolument d'acte** : environ 1 % du prix de vente

 - o **Emolument de formalités** en fonction des formalités qui devront être faites avant l'acte / et après

- Le remboursement des **débours**, soit sommes avancées par le notaire. Par exemple coût d'un état hypothécaire

- La **TVA à 20%** sur les émoluments

Soit au total environ 8 % du prix de la vente (pour une vente à 100.000,00 €)

Faites vous-même une simulation sur <https://www.immobilier.notaires.fr/fr/frais-de-notaire>

Les frais sont proportionnellement plus importants pour une vente à un prix moindre, les formalités juridiques étant souvent identiques à celle d'une vente plus importante et le temps consacré au dossier équivalent.

Lorsque le vendeur et l'acquéreur ont chacun un notaire, les émoluments payés par l'acquéreur sont partagés entre les deux notaires, sans supplément.

Les Notaires ayant l'interdiction d'avancer des fonds aux clients, une **avance sur les frais** est systématiquement demandée à l'acquéreur avant signature du **compromis** de vente. Elle permet également de payer un droit d'enregistrement reversé au Trésor Public à la signature de la promesse.

Variable en fonction des Notaires, elle a été fixée à l'Etude à **400 €** et comprend :

- | | |
|---|-----------|
| - Le droit d'enregistrement à reverser aux impôts de | 125 € |
| - Une avance sur les frais de l'acte de vente (à déduire donc) de | 50 € |
| - Les honoraires pour la rédaction de la promesse de vente de | 225 € TTV |

Une fois toutes les formalités postérieures à l'acte accomplie (actuellement environ 12 mois) le **trop-perçu éventuel sur les frais** d'acte sera reversé par virement à l'acquéreur.

C'est le cas pour environ 9 dossiers sur 10.

! Avertissement fraude aux RIB !

Votre RIB : Pensez à nous remettre en main propre dès la promesse de vente, ou par courrier postal avec une copie signée de votre pièce d'identité, votre **Rib imprimé et signé au verso** pour restitution du trop-perçu sur les frais d'acte, ou via notre partenaire Maestro.

Pour éviter les piratages nous n'acceptons plus les envois de Rib par mail.

Notre RIB : Le RIB de l'Etude ne vous sera jamais adressé par mail en raison du risque de substitution. Seul le RIB que vous téléchargerez depuis notre site internet est sécurisé.

III) Bon à savoir avant de s'engager !

La vente est un contrat consensuel !

Il n'y a pas besoin d'un écrit pour que le vendeur et l'acquéreur soient engagés. Seul un accord de volontés sur un bien déterminé et sur un prix suffisent.

L'intérêt de signer une offre de vente

Il est néanmoins conseillé d'établir une offre directement entre le vendeur et l'acquéreur pour mettre par écrit : les parties, l'adresse et le type de bien vendu, la liste des meubles, le prix, ses modalités de paiement (avec ou sans prêt), le délai de validité de l'offre (prévoir entre 15 jours et un mois) et les éventuelles conditions particulières (qui seront ensuite appréciées avec le conseil du notaire).

Si une agence a négocié la vente c'est elle qui se chargera de faire signer une offre à l'amateur en rapport avec le mandat de vente donné par le vendeur et qu'il contre signera.

Les diagnostics immobiliers

Les diagnostics sont établis par un expert, aux frais du vendeur, en fonction de la date de construction du bien, de son équipement, de son emplacement.

Au maximum le dossier de diagnostics comprend : l'état parasitaire (termites), le rapport amiante, le constat de risque d'exposition au plomb, l'état de l'installation électrique, l'état de l'installation de gaz, l'état des risques (naturels, technologiques, miniers, pollution...), le diagnostic de performance énergétique, et un audit énergétique si celui est mauvais.

Les diagnostics doivent être communiqués à l'acquéreur avant la signature de la promesse de vente, et ils y sont annexés comme à l'acte.

S'entendre sur les meubles vendus

Le bien est en principe vendu avec tous ses accessoires et ses immeubles par destination soit les meubles intégrés à l'immeuble (meubles de cuisine fixés, portes, évier, baignoire, radiateurs...).

Attention à s'entendre sur les meubles meublants (électro-ménager, lustres, rideaux, matériel de jardin ou de piscine).

Une liste détaillée doit être dressée par les parties, faisant figurer leur évaluation. Le cas échéant, leur valeur est comprise dans le prix de vente, et déduite des droits d'enregistrement.

Derniers travaux à faire par le vendeur : attention !

Il est régulièrement prévu entre les parties que le vendeur réalisera certains travaux avant l'acte de vente ou ensuite. Attention !

Aucuns travaux ne peuvent être mis à la charge du vendeur une fois l'acte de vente signé, sauf à devoir obéir aux règles de la vente d'immeuble à rénover prévues pour les professionnels.

S'il est convenu que les travaux seront faits avant la vente, consultez le Notaire, des précautions s'imposent.

L'acquéreur et le vendeur ont chacun un notaire ? Qui fait quoi ?

Personne ne peut choisir à votre place votre notaire.

Le choix du notaire est toujours libre, que ce soit pour le vendeur ou l'acquéreur.

La règle générale en France est celle selon laquelle le notaire du vendeur rédige les actes.

Dans l'Aude, comme dans les départements de la Cour d'Appel de Montpellier, c'est le notaire du vendeur qui va établir la promesse de vente / achat avec le notaire choisi par l'acquéreur. Puis le notaire de l'acquéreur constituera le dossier et rédigera l'acte de vente, avec le concours du notaire du vendeur.

C'est donc un travail partagé entre les notaires. Pas de double frais dans ce cas ! L'acquéreur paiera classiquement les frais d'acte à son Notaire, qui les partagera avec le Notaire du vendeur.

Quels documents à fournir pour la promesse de vente ?

En fonction de chaque dossier, une liste des documents à fournir (principalement par le vendeur) vous sera adressée par mail avant le compromis de vente.

Parmi les incontournables, on peut citer :

- Pièces d'identité des parties, livret de famille, contrat de mariage, Pacs,
- Titre de propriété du vendeur (sauf si acte à l'Etude),
- Diagnostics immobiliers,
- Liste des meubles vendus,
- Si maison récente dossier de construction permis de construire, certificat de conformité, assurances...
- Si travaux importants de moins de 10 ans autorisation d'urbanisme, factures, assurances...

La règle d'or : Ne rien cacher à l'acquéreur (ni au notaire) ...

Une fuite au niveau du toit ? Des travaux invisibles à prévoir ? Un système de chauffage en fin de vie ? Une véranda faite sans autorisation d'urbanisme ? Surtout ne cachez rien à votre acquéreur qui pourrait être fondé à demander réparation après la vente ou, dans les cas les plus graves, intenter une action pour vice caché (pendant 20 ans !).

La seule solution est de tout déclarer dans l'acte et ainsi garder la preuve d'une information loyale. L'acquéreur doit pour acheter en l'état être au courant.

Le versement d'un acompte de 5% par l'acquéreur est-il obligatoire ?

Non. Il s'agit d'un simple usage. Mais vivement conseillé !

Le vendeur peut toujours en dispenser l'acquéreur ou revoir le montant à la baisse. Mais il bloque son bien pendant un délai donné, engage des frais, prévoit son déménagement, sans certitude sur l'issue de la vente très souvent soumise à la réalisation de conditions suspensives, dont celle d'obtention de prêt.

La somme est encaissée par le Notaire sur un compte séquestre.

Le versement d'un acompte permet de garantir la diligence de l'acquéreur et d'être dédommagé en cas de non-réalisation de la vente imputable à la faute de l'acquéreur.

Si en revanche une condition suspensive ne se réalise pas ou que l'acquéreur se rétracte dans les 10 jours le dépôt de garantie lui est restitué.

Si l'acquéreur est financé à 100 % par un prêt et ne souhaite donc pas faire de versement, il peut toujours être prévu le versement d'un acompte qui lui sera restitué une fois le crédit obtenu.

Quand a lieu le transfert de jouissance du bien ?

En principe le jour de signature de l'acte de vente, au même moment que le transfert de propriété, par la remise des clefs si le bien est libre (ou la perception des loyers s'il est loué).

Attention à ne pas prévoir que l'acquéreur aura la jouissance du bien avant l'acte pour y habiter ou faire des travaux. En cas de sinistre ou de non-signature de l'acte, la situation pourrait être juridiquement explosive !

Si cela ne peut être évité, des précautions s'imposent ! Parlez-en au Notaire.

Quid des impôts ?

La taxe foncière (et la taxe d'habitation) sont dues par le propriétaire / l'occupant au premier janvier de l'année. L'administration ne se préoccupe pas qu'une vente ait lieu en cours d'année.

Le vendeur / l'occupant doivent régler la taxe foncière / d'habitation de toute l'année au Trésor Public, même si la vente a eu lieu le 2 janvier.

Pour la taxe foncière uniquement, il est d'usage que l'acquéreur rembourse le jour de l'acte le vendeur, en tenant compte de la dernière taxe éditée, au prorata du nombre de jours entre la date de signature de l'acte de vente et le 31 décembre suivant.

Attention, pour les ventes signées en fin d'année, il se peut que les impôts adressent les taxes foncière et d'habitation à l'ancien propriétaire l'année suivante ! Il faudra alors demander le dégrèvement pour qu'elles soient adressées à l'acquéreur.

Il y a-t-il d'autres remboursements entre les parties ?

Oui. Par exemple les charges trimestrielles de copropriété payées d'avance par le vendeur. Les avances faites au syndic de copropriété ou à l'association syndicale du lotissement.

Les loyers versés par le locataire en place au vendeur également ou le dépôt de garantie (la caution...).

Promesse de vente unilatérale ou synallagmatique, compromis, sous-seing privé... quelles différences ?

Pour faire simple tous ces noms désignent bien souvent la même chose : l'engagement par le vendeur de vendre et l'engagement pour l'acquéreur d'acquiescer, si les conditions se réalisent.

A l'étude, vous signerez avec le Notaire un compromis de vente par acte authentique électronique ! Mais tout dépend des particularités du dossier.

C'est notre démarche juridique et éco responsable.

La promesse de vente : un acte fondamental et irrévocable !

Attention ! La signature de la promesse de vente peut être considérée comme l'acte le plus important du dossier. De plus en plus d'obligations juridiques y sont associées.

Votre engagement sera définitif et contraignant. L'acte authentique ne viendra souvent que confirmer les engagements pris dans la promesse de vente, constater le paiement du prix et le transfert de propriété.

Peut-on signer la promesse ou la vente par procuration ?

Bien sûr. Mais c'est à éviter dans la mesure du possible. Bien que les projets d'actes soient envoyés à l'avance, seule une présence physique au rendez-vous permet de prendre pleine connaissance du contrat.

La procuration si indispensable sera établie par l'Etude, adressée par mail, devra être signée en Mairie ou par-devant Notaire ou bien vi notre prestataire en ligne pour être certifiée, puis renvoyée par mail et courrier à l'Etude avec une copie de pièce d'identité. Un coût est à prévoir.

MENTIONS LEGALES

Médiation - réclamation

Le Client, s'il le souhaite, pourra saisir le Président de la Chambre des Notaires de l'Aude, 52 rue Aimé Ramond, CS 60086, 11890 Carcassonne cedex 9, et en cas de litige non résolu avec un notaire, le Médiateur de la consommation de la profession de notaires :

A l'adresse électronique suivante : mediateurdunotariat@notaires.fr

Ou par voie postale à : Médiateur du notariat, 60 boulevard de La Tour-Maubourg, 75007 Paris

Site internet : <https://mediateur-notariat.notaires.fr>

Le Client est informé que la saisine du médiateur ne peut intervenir qu'après avoir tenté au préalable de résoudre le litige directement auprès de l'office notarial par une réclamation écrite.

Protection des données à caractère personnel

L'Office notarial dispose d'un traitement informatique pour l'accomplissement des activités notariales, notamment de formalités d'actes, conformément à l'ordonnance n°45-2590 du 2 novembre 1945.

Pour la réalisation de la finalité précitée, les données sont susceptibles d'être transférées à des tiers, notamment :

- les administrations ou partenaires légalement habilités tels que la Direction Générale des Finances Publiques, ou, le cas échéant, le livre foncier, les instances notariales, les organismes du notariat, les fichiers centraux de la profession notariale (Fichier Central Des Dernières Volontés, Minutier Central Électronique des Notaires, registre du PACS, etc.),
- les Offices notariaux participant à un acte établi par l'office notarial,
- les établissements financiers concernés,
- les organismes de conseils spécialisés pour la gestion des activités notariales,
- le Conseil supérieur du notariat ou son délégataire, pour être transcrites dans une base de données immobilières, concernant les actes relatifs aux mutations d'immeubles à titre onéreux, en application du décret n° 2013-803 du 3

.....