



VENTE ET ACQUISITION IMMOBILIERES: MODE D'EMPLOI

Quel est le rôle de votre 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 la capacité du vendeur à vendre et de l'acquéreur à acheter en obtenant les actes de naissance et de mariage, le bulletin numéro 2 du casier judiciaire 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

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 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.

1) 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, (sauf en matière d'avant contrat de vente de lot de copropriété, matière dans laquelle la loi ALUR a rendu obligatoire l'obtention de nombreux renseignements sur la copropriété).

2) 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 10 jours. Il est d'usage de laisser à l'acquéreur un délai de 45 jours pour obtenir son « offre de prêt ».

Chronologie d'une vente immobilière

| | |
|---|--|
| Entre J-7 et J-30 en fonction du type d'acquisition et du délai de délivrance nécessaire des pièces rendues obligatoires par la loi ALUR (Art. L721-2 du Code de la construction et de l'habitation) | <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 • Virement du dépôt de garantie ou d'indemnité de d'immobilisation • Conséquences fiscales (Plus-values / TVA...) |
| J+12 | <ul style="list-style-type: none"> • Purge du droit de rétractation (10 jours à compter de la notification) |
| J+13 | <ul style="list-style-type: none"> • Instruction du dossier administratif (dossier d'urbanisme, 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) |

Quels sont les frais à la charge des parties ?

1) A la charge du vendeur :

Votre notaire est là pour vous aider et vous assister dans les opérations immobilières que vous aurez à effectuer. Dans presque tous les cas, le prix de vente est fixé hors frais d'acquisition. Ce qui veut dire que l'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 l'acquéreur devra payer au notaire, le jour de la signature de l'acte authentique de vente.

Le vendeur devra 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 (Pré état daté, 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 instituées 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

- Les frais de notaire liés à l'établissement de l'acte de mainlevée

Et

- la commission de l'agence immobilière, lorsqu'elle est à la charge du vendeur

- ou le cas échéant les honoraires de négociation immobilière dus au notaire en cas de présentation du bien par ses services
- les honoraires du syndic de copropriété pour la délivrance du pré état daté ou de l'état daté.
- les travaux votés en copropriété
- le dépôt de garantie du locataire éventuel
- les prorata de loyers payables d'avance

2) A la charge de l'acquéreur :

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 émoluments du notaire (la rémunération de l'office) et les débours correspondent au montant des frais d'acquisition, improprement appelés « frais de notaire »
- les émoluments du notaire sont calculés 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, lorsqu'elle est à la charge de l'acquéreur
- 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, en fonction des particularités du dossier.
-