

Note sur le déroulement d'une vente

Les grandes étapes du déroulement d'une vente.

LE DEROULEMENT D'UNE VENTE IMMOBILIERE

I) La Promesse de vente (ou compromis de vente ou sous seing privé)

La promesse de vente peut être rédigée par le Notaire, la procédure est alors la suivante:

1- Le Notaire remet aux parties, en mains propres ou par mail, la liste des pièces nécessaires à la rédaction de la promesse de vente (titre de propriété, pièces d'état civil,...).

2- Une fois les différentes pièces réunies, les parties conviennent avec le Notaire d'un premier rendez-vous de prise d'information et de remise des pièces.

Au cours de ce rendez-vous, il est convenu d'un second rendez-vous de signature de la promesse de vente.

3- La promesse de vente est lue par le Notaire aux parties qui la signent. S'ouvre alors la phase de constitution du dossier.

La promesse de vente peut aussi être rédigée et signée en agence immobilière, la promesse de vente signée par les parties est alors remise au Notaire directement par l'agence immobilière.

L'Office se charge ensuite de la constitution du dossier.

II) La constitution du dossier de vente

L'avant contrat signé, le Notaire se charge de la constitution du dossier et de l'accomplissement de l'ensemble des formalités nécessaires à la signature de l'acte définitif de vente. Cela correspond par exemple :

- à l'identification des parties: extrait d'acte de naissance, de mariage (pour les personnes physiques), K bis, certificat de non faillite (pour les personnes morales)

- à la situation hypothécaire du bien vendu, avec l'état hypothécaire et la demande de décompte de remboursement anticipé auprès de l'organisme bancaire bénéficiaire de l'hypothèque.

- à la situation du bien au regard de l'urbanisme: certificat d'urbanisme, purge du droit de préemption urbain, purge du droit de préemption de la SAFER.

- à la situation du bien au regard d'un éventuel syndic de copropriété ou d'une éventuelle association syndicale.

Ces demandes de pièces interviennent au plus tard une dizaine de jours suivant la signature du compromis à l'Office (ou la transmission de celui-ci par l'agence immobilière).

Le Notaire se trouve alors en situation d'attente et est dépendant de la réactivité des différents organismes interrogés qu'il devra parfois relancer.

Si le délai de réception de l'ensemble des pièces réclamées est variable, il avoisine généralement deux à trois mois.

Il est à noter que bon nombre de ces pièces disposent d'une date de validité limitée et doivent faire l'objet de réactualisation par le Notaire.

Le dossier de vente complet, se pose alors la question du financement de l'acquéreur.

Trois hypothèses :

- l'acquéreur a contracté un prêt garanti par une hypothèque (ou privilège de prêteur de deniers) : le dossier de prêt complet (offre de prêt, assurances, etc.) doit alors être adressé au plus tôt par la banque au Notaire afin qu'il rédige un acte de prêt hypothécaire rendu nécessaire compte tenu de la garantie exigée par la banque.

Le Notaire adresse alors un projet d'acte à la banque et lui réclame les fonds ainsi que ses pouvoirs.

- l'acquéreur a contracté un prêt qui n'est pas garanti par une hypothèque : il doit alors remettre au Notaire l'offre de prêt ainsi que les éléments d'information nécessaires à l'appel de fonds (c'est à dire le téléphone et le fax du service de la banque chargé du déblocage).

- l'acquéreur ne contracte pas de prêt et paie le prix au moyen de ses fonds personnels : le Notaire lui adressera alors directement son appel de fonds et y joindra le relevé d'identité bancaire de l'Etude.

Il a à noter que certains prêts ne couvrant par l'ensemble du prix et des frais, le Notaire pourra être amené à procéder à un appel de fonds tant auprès de la banque que directement auprès de l'acquéreur.

III) L'ACTE AUTHENTIQUE DE VENTE

Le dossier de vente complet et le financement de l'acquéreur opérationnel, le Notaire prend contact avec les parties, le plus souvent par mail ou par téléphone, afin que soit fixé un rendez-vous de signature de l'acte authentique de vente.

Ce rendez-vous de signature interviendra généralement une dizaine de jours plus tard, ce délai étant nécessaire à l'envoi du projet d'acte aux parties et à la réception des fonds réclamés (à l'acquéreur et/ou à la banque).

L'acte signé, le Notaire remet aux parties des attestations de vente justifiant de la signature de l'acte et du nouveau droit de propriété de l'acquéreur.

Le prix de vente (ou le solde de ce prix) sera viré directement sur le compte du vendeur au moyen d'un RIB préalablement remis, dans un délai usuel de 2-3 jours, ce délai pouvant être d'une quinzaine de jours en cas de vente de lots de copropriété (compte tenu de la nécessaire attente par le Notaire de l'autorisation de déblocage des fonds que doit lui fournir le syndic, le "certificat de l'article 20").

Le Notaire transmet ensuite une copie de l'acte à l'administration, le service de la publicité foncière, afin qu'il soit publié. Il remet à cette occasion l'ensemble des impôts réclamés préalablement aux parties (droits d'enregistrement, taxe sur la valeur ajoutée, plus-value immobilière).

Le Notaire adresse par courrier simple enfin à l'acquéreur son titre de propriété après que le service de la publicité foncière lui en ait fait le retour, soit à peu près **cinq à six mois après sa signature**.

IV) LES FRAIS D'ACTE NOTARIES

La rémunération du Notaire est déterminée par décret. Le tarif fixé par ce décret doit être respecté par chaque Notaire.

Dès la signature de l'avant contrat de vente, le Notaire indique une évaluation de l'ensemble des frais. Il est tenu de demander une provision pour laquelle il donne un reçu correspondant au versement. A l'issue des opérations, le Notaire vous remet un compte détaillé faisant ressortir distinctement:

- 1°) les droits payés au Trésor Public,
- 2°) les dépenses engagées pour votre compte,
- 3°) les émoluments du Notaire.