

Publié sur *Notaires de Paris - Ile-de-France* (<http://www.notaires.paris-idf.fr>)

[Accueil](#) > [Immobilier](#) > [Achats immobiliers](#) > [Déroulement d'un dossier d'achat](#) > De la visite d'un bien immobilier à la signature de l'acte de vente

URL source: <http://www.notaires.paris-idf.fr/achat-immobilier/de-la-visite-dun-bien-immobilier-la-signature-de-lacte-de-vente>

DE LA VISITE D'UN BIEN IMMOBILIER À LA SIGNATURE DE L'ACTE DE VENTE



Etape 1 : l'offre d'achat

Après plusieurs mois de recherches, les époux DURAND, ont trouvé un appartement dans un **immeuble** du 18^{ème} siècle situé dans le 9^{ème} arrondissement de Paris. Ils entendent financer leur achat de 430 000 € au moyen d'un prêt de 300 000 €, leurs économies servant à régler la commission de l'agence, le dépôt de garantie et les frais d'acte.

L'agent immobilier leur demande de faire une offre d'achat au vendeur. Ils souhaitent savoir si cela les engage.

Oui, l'offre d'achat ferme et sans réserve engage celui qui l'établit. C'est une pratique courante mais non obligatoire.

Dans cette offre, Monsieur et Madame DURAND proposent à leur vendeur d'acheter son appartement à un prix (égal ou inférieur à celui qu'il demande) et des conditions déterminés. Pour ne pas être liés trop longtemps par leur proposition, les époux DURAND ont intérêt à la limiter dans le temps. Ils ne pourront donc pas la retirer avant l'expiration de la date prévue.

Si le vendeur n'accepte pas leur offre dans le délai fixé, Monsieur et Madame DURAND retrouvent leur liberté.

Si, au contraire, l'offre est acceptée aux conditions proposées (prix,...), ils sont tenus de signer un avant-contrat (promesse ou compromis de vente).

Etape 2 : le choix du notaire

Après avoir accepté l'offre de Monsieur et Madame DURAND, le vendeur leur propose de contacter son notaire pour fixer un rendez-vous de signature du compromis de vente. Monsieur et Madame DURAND se demandent s'ils peuvent recourir aussi à un notaire.

Oui, le vendeur et l'acquéreur peuvent faire appel chacun à leur notaire sans surcoût pour l'acquéreur.

Etape 3 : le compromis ou la promesse de vente

Le notaire chargé de la vente, convie le vendeur et le couple DURAND à un rendez-vous de signature. Il leur adresse le RIB de l'Office Notarial et leur demande de procéder au virement de la somme correspondant à 10% du prix d'acquisition et aux frais de rédaction du compromis de vente. Il demande au vendeur de faire réaliser pour cette date différents diagnostics sur le bien.

Le vendeur et les époux Durand se demandent s'il s'agit d'une pratique courante ?

• Concernant les acquéreurs

En contrepartie de l'engagement du vendeur, il est d'usage que l'acquéreur verse un dépôt de garantie. Il est généralement de 10% du prix d'achat. Ce montant peut être librement diminué.

Cette somme correspond soit à un acompte sur le prix si la vente se réalise, soit à un dédommagement du vendeur si l'acquéreur ne veut pas signer l'acte définitif.

A compter du 1er janvier 2015, tous les paiements d'un montant supérieur à 3.000 € (10.000 euros auparavant) reçus ou émis par un notaire pour le compte des parties à un acte reçu en la forme authentique et donnant lieu à publicité foncière doivent obligatoirement être réalisés par virement bancaire.

Les notaires ne peuvent plus accepter de chèques (même des chèques de banque), pour le paiement des actes notariés donnant lieu à publicité foncière qu'ils établissent. Le non respect de ces obligations est passible d'une amende.

Toutefois, les époux DURAND ont le droit de se rétracter pendant un délai de 10 jours (à compter du lendemain de la notification de l'avant-contrat en main propre, par lettre recommandée avec accusé de réception ou par acte d'huissier). Ils n'ont à justifier d'aucun motif et pourront récupérer alors intégralement leur dépôt de garantie. Le destinataire de la rétractation est en principe le vendeur. Lorsqu'un intermédiaire est intervenu (agent immobilier, notaire), il est préférable de lui notifier également.

• Concernant le vendeur

Oui, il a l'obligation de faire établir un dossier de diagnostic technique comportant :

- le constat de risque d'exposition au plomb (CREP),
- l'état mentionnant la présence ou l'absence de matériaux ou produits contenant de l'amiante,
- l'état relatif à la présence de termites et autres insectes xylophages (constat d'état parasitaire),
- le diagnostic de performance énergétique (DPE),
- l'état des risques naturels, miniers et technologiques (ERNMT),
- l'état des installations intérieures de gaz et d'électricité si elles datent de plus de 15 ans,
- le certificat établi à l'issue du contrôle de l'installation d'assainissement non collectif,
- l'information sur la présence d'un risque de mэрule.

Il doit remettre ce dossier au notaire avant la signature du compromis ou de la promesse de vente afin de permettre aux époux DURAND d'être informés de l'état du bien. **En cas d'absence** desdits documents, le vendeur pourrait être tenu responsable de tout défaut non apparent que l'acquéreur ne pouvait à lui seul détecter.

Lors de la vente d'un lot de copropriété, d'autres renseignements sont fournis par le vendeur au moment de l'avant-contrat:

- le métrage : le vendeur doit obligatoirement indiquer la superficie privative du bien vendu lorsqu'il s'agit d'un lot de copropriété en fournissant le métrage de la **loi Carrez**. Au-delà d'un certain seuil, une information inexacte et défavorable oblige le vendeur à indemniser l'acquéreur, de manière telle qu'il en résulte pour ce dernier une véritable garantie de superficie.
- le règlement de copropriété et l'état descriptif de division ainsi que les actes les modifiant s'ils ont été publiés,
- les procès-verbaux des assemblées générales de la copropriété des trois années précédant la signature de l'acte,
- le carnet d'entretien de l'**immeuble** s'il existe,
- la fiche synthétique de la copropriété regroupant les données financières et techniques essentielles relatives à la copropriété et à son bâti. Le syndic a pour **obligation** de mettre la fiche à jour chaque année.
- la notice d'information relative aux droits et obligations des copropriétaires ainsi qu'au fonctionnement des instances du syndicat de copropriété (dont le contenu sera fixé par arrêté),
- le cas échéant, le plan pluriannuel de travaux,
- des documents relatifs à la situation financière de la copropriété et du copropriétaire vendeur :
 - montant des charges courantes du **budget prévisionnel**,
 - montant des charges payées par le vendeur au titre des 2 derniers exercices comptables en dehors du budget prévisionnel,
 - montant de la part du fond de travaux (s'il existe) rattaché au lot principal vendu et montant de la dernière cotisation au fonds versée par le vendeur au titre du lot vendu.

Sauf si le **budget prévisionnel** est inférieur à 15 000 €, le vendeur doit présenter :

- les sommes restant éventuellement dues par le vendeur au syndicat des copropriétaires,
- les sommes à la charge de l'acquéreur auprès du syndicat des copropriétaires,
- l'état global des impayés de charges au sein du syndicat et de la dette vis-à-vis des fournisseurs.

En l'absence de ces documents relatifs à la copropriété lors de la vente, le délai de **rétractation** ou de **réflexion** commence à courir le lendemain de la communication de ces documents à l'acquéreur. Les documents obligatoires peuvent être transmis par remise en mains propres d'une copie papier ; d'une clef USB ; d'un CD-ROM ; par la réception d'un courrier électronique ou encore par remise sur un site de téléchargement.

Etape 4 : l' offre de prêt

Le notaire a informé Monsieur et Madame DURAND qu'un délai d'environ 3 mois est nécessaire avant la signature de l'acte de vente définitif. Il leur a expliqué que pendant ce délai, ils doivent se rapprocher de leur banque pour obtenir leur prêt. Ces derniers craignent d'être définitivement engagés alors qu'ils ne sont pas assurés à ce stade d'obtenir leur prêt.

Que l'acquéreur recourt à un prêt ou non, l'acte de vente doit mentionner une indication sur le financement.

Lorsque l'acte indique que le prix est payé à l'aide d'un prêt immobilier (régé par les dispositions du code de consommation sur le crédit immobilier - exemple : un particulier qui fait un emprunt pour acheter sa résidence principale), celui-ci doit contenir une condition suspensive légale de l'obtention du/des prêts immobiliers. C'est une disposition légale.

Si les époux DURAND n'obtiennent pas leur crédit avant la date indiquée dans l'avant-contrat, ils ont le choix de poursuivre la vente (s'ils disposent d'une autre source de financement) ou d'y renoncer. Dans ce dernier cas, ils récupèrent leur dépôt de garantie sauf s'ils sont de mauvaise foi (par exemple, s'ils formulent une demande excédant leur capacité financière ou non conforme aux prévisions de l'avant-contrat).

Si les époux DURAND n'obtiennent pas leur crédit après la date indiquée dans l'avant-contrat, ils doivent obligatoirement poursuivre la vente.

Attention : si l'acquéreur n'entend pas solliciter de prêt, il doit apposer une mention manuscrite précise en ce sens. Si le compromis ou la promesse de vente a été reçu (e) par acte authentique, il n'y a pas de mention obligatoire.

L'acceptation de l'offre de prêt

L'acquéreur a un délai minimum de 30 jours pour obtenir un prêt conforme aux conditions prévues dans l'avant-contrat (montant, durée, taux...). Ce délai est généralement porté à au moins 45 jours dans les compromis.

Une fois l'offre de prêt émise par la banque, l'emprunteur ne peut pas l'accepter avant l'expiration d'un délai de 10 jours après sa réception. La vente elle-même ne peut donc pas être signée avant ce terme.

Le notaire de son côté vérifie un certain nombre d'informations : si le vendeur est bien propriétaire, les précédents titres de propriété, la situation du bien au regard des règles d'urbanisme, les servitudes, la situation hypothécaire du bien...

Parfois, le bien est situé dans une zone où la commune peut exercer un droit de préemption urbain. Cela signifie qu'elle est prioritaire, pendant 2 mois (3 mois dans certains cas), pour l'acquérir en vue de réaliser un projet d'intérêt général. Avant l'expiration de ce délai, l'acte de vente ne peut pas être signé.

Toutes ces démarches justifient le laps de temps séparant l'avant-contrat de la vente définitive.

Etape 5 : l'acte de vente

Monsieur et Madame DURAND ont obtenu leur prêt. Le notaire les contacte pour les informer que le dossier est complet et leur proposer un rendez-vous de signature. Il leur demande de faire procéder à un virement correspondant au solde du prix de vente et à une provision pour frais (voir ci-après les frais de vente). Comment se déroule la vente ?

Le jour prévu pour la signature, les époux DURAND se rendent à l'étude. Sont également présents le vendeur, son notaire et l'agent immobilier.

Le notaire leur donne lecture de l'acte. Monsieur et Madame DURAND sont très attentifs et n'hésitent pas à poser des questions pour être sûrs de comprendre la portée de leur engagement.

Le vendeur leur remet les clefs en contrepartie du paiement complet du prix de vente au notaire.

Etape 6 : la remise du prix

Le vendeur s'étonne que l'intégralité du prix de vente ne lui soit pas remis.

La remise du prix de vente au vendeur suppose le paiement du prix par l'acquéreur.

Le notaire lui explique qu'il doit notamment rembourser le prêt immobilier en cours sur le bien, garder une provision nécessaire pour effectuer l'acte de mainlevée ...

Seule la somme disponible après ces déductions pourra lui être remise.

Le notaire remet ensuite au vendeur et aux acquéreurs, une attestation de vente. Il indique à Monsieur et Madame DURAND qu'ils recevront leur titre de propriété et le décompte définitif des frais liés à la vente après l'achèvement des formalités de publicité auprès de la conservation des hypothèques.

Photo : © Fotolia
