

Objet : Grandes étapes de la vente immobilière

Chaque dossier de vente immobilière est unique, nonobstant tous s'articulent autour de grandes étapes incontournables pour aboutir à la vente du bien dans des conditions de fluidité et de sécurité juridique optimales. Naturellement, nous restons à votre écoute pour vous conseiller à toutes les étapes de la réalisation de vos projets. N'hésitez pas à nous interroger à tout moment pour obtenir les informations/renseignements nécessaires à la bonne compréhension de ce processus.

Etape 1 : Constitution du dossier

Cette étape est souvent la plus longue en raison du nombre important d'informations et de documents à collecter. L'objectif de cette étape est d'aboutir à l'établissement d'une image claire, complète et fidèle de la situation juridique du bien que vous souhaitez vendre afin que l'acquéreur puisse acheter en toute connaissance de cause sans contestation possible ensuite de la vente. L'analyse des documents fournis permet donc de s'assurer que la vente sera effectuée en toute sécurité.

En votre qualité de vendeur propriétaire du bien, le nombre d'informations/documents à fournir (cf. courrier transmis) peut sembler important, toutefois tous sont nécessaires pour respecter l'obligation légale d'information de l'acquéreur par le vendeur et éviter ainsi toute mise en responsabilité.

La durée de cette étape varie en fonction des informations/documents en votre possession lors de l'ouverture du dossier de vente et des délais de réponse des organismes à qui il convient de faire appel (syndic, diagnostiqueur, administration,...) pour obtenir des documents obligatoires.

Afin de permettre au notaire d'effectuer certaines demandes payantes de documents nécessaires à la vente, le versement d'une provision sur frais est alors demandé au vendeur. Cette provision sur frais ne constitue donc pas une rémunération du notaire. L'éventuel trop perçu est restitué au vendeur après la conclusion de la vente.

L'analyse de certains documents pouvant rendre nécessaire l'obtention d'informations complémentaires, il est conseillé d'anticiper autant que possible la collecte des documents/informations demandées.

Etape 2 : Rédaction de la promesse de vente

Une fois les informations et documents requis collectés, un projet de promesse de vente est rédigé sur la base de ces éléments. Usuellement, ce projet est rédigé par le notaire de l'acquéreur sauf dans de rares cas où cette rédaction revient au notaire du vendeur si celui-ci en a mandaté un.

Une fois le projet rédigé, celui-ci est transmis à l'acquéreur et au vendeur pour que ceux-ci puissent faire part de leurs éventuelles observations. La promesse de vente est rédigée en des termes juridiques précis et techniques. Sa lecture peut en être rendue fastidieuse, toutefois cet acte étant d'une particulière importance, nous vous invitons malgré tout à en faire une lecture complète et attentive. La lecture du projet de promesse est naturellement une étape privilégiée pour nous faire part des interrogations que vous pourriez avoir et sur les conséquences/enjeux de certaines clauses.

Lorsque le projet de promesse est validé par le vendeur et l'acquéreur, un rendez-vous de signature de la promesse est programmé.

Étape 3 : Signature de la promesse de vente

Cette étape est la plus importante de votre projet de vente. En effet, la promesse de vente a pour objet de définir l'ensemble des termes, conditions et délais du futur acte de vente. Ainsi, la promesse de vente constitue juridiquement un acte de vente sous conditions d'obtention de certaines autorisations (on parle de « *promesse sous conditions suspensives* ») au premier rang desquels l'obtention d'un prêt bancaire lorsque l'acquéreur finance son acquisition à l'aide d'un emprunt. A ce titre, la promesse de vente engage le vendeur et l'acquéreur au même titre qu'un acte de vente mais sous conditions.

Le rendez-vous de signature de la promesse de vente est l'occasion pour votre notaire (ou son confrère) de procéder à la lecture de l'acte afin de mettre en exergue les points essentiels et engagements principaux que vont prendre le vendeur et l'acquéreur. L'objectif de ce rendez-vous est naturellement que chacun soit pleinement informé de ce à quoi il s'engage.

Le rendez-vous de signature peut également être l'occasion de trouver un accord, directement entre vendeur et acquéreur, sur les derniers points éventuellement en suspens (en toute bonne logique, ceux-ci sont usuellement limités dans la mesure où chacun a pu faire ses observations sur le projet de promesse préalablement).

Par ailleurs, à l'occasion de la conclusion de la promesse de vente, l'acquéreur versera en notre comptabilité le dépôt de garantie (également appelé indemnité d'immobilisation) qui sera séquestré entre la promesse et la vente afin de vous garantir contre un éventuellement désistement injustifié de l'acquéreur (hors sa faculté de rétractation de 10 jours suivant la signature de la promesse). Le montant de ce dépôt versé est usuellement fixé à 5% du prix de vente.

A l'occasion du rendez-vous, le notaire rédacteur de la promesse (et son confrère le cas échéant), sont à l'entière disposition du vendeur et de l'acquéreur pour toutes informations.

Étape 4 : Période entre la promesse et la vente

La période de temps entre la promesse et la vente est l'occasion pour le notaire (et son confrère le cas échéant) de collecter les informations/documents sans lesquels l'acte de vente définitif ne peut être conclu. En effet, en vertu de la promesse de vente, la vente définitive ne peut être réalisée que sous la condition (suspensive) de l'obtention de ces documents. Dans la plupart des cas, le notaire peut obtenir ces informations/documents sans intervention du vendeur.

Lorsque l'acquéreur souhaite financer son acquisition à l'aide d'un prêt, l'obtention de ce prêt figure notamment parmi les conditions suspensives. La période entre la promesse et la vente lui permet donc de faire valider par les établissements bancaires (ou autres organismes prêteurs) son projet de financement et d'obtenir le versement effectif des fonds nécessaires à son acquisition.

Préalablement au rendez-vous de signature de l'acte définitif de vente, le notaire transmet un appel de fonds à l'acquéreur qui est alors tenu de verser au notaire les fonds préalablement au rendez-vous de signature. En effet, l'acte de vente ne peut être conclu que lorsque le notaire dispose du prix et des frais en sa comptabilité (si tel n'est pas le cas, le rendez-vous de signature de l'acte de vente doit alors être repoussé).

De son côté, et conformément aux termes de la promesse de vente, le vendeur s'engage à conserver le bien vendu en l'état, sans provoquer de dégradation et/ou de modifications volontaires pendant la période entre la promesse et la vente.

Préalablement au rendez-vous de signature de l'acte de vente (deux ou trois jours avant), il est conseillé de permettre à l'acquéreur d'effectuer une nouvelle visite du bien afin qu'il puisse constater que celui ne présente pas d'anomalies, de sinistres ou de dégâts qui seraient restés invisibles lors des

premières visites (ou survenus entre la promesse et la vente). En effet, en pareille situation, il conviendrait impérativement d'en faire mention dans l'acte de vente et, le cas échéant, de prévoir une indemnisation de l'acquéreur. Cette visite est également l'occasion d'effectuer les relevés des compteurs (eau, électricité, gaz,...) en prévision de la souscription de nouveaux contrats de fournitures.

Le délai entre la promesse et la vente dépend essentiellement du temps estimé de réalisation des conditions suspensives prévues dans la promesse de vente. Usuellement, l'obtention d'un prêt bancaire est le délai le plus long. A ce jour, et hors cas particulier, le délai d'obtention d'un prêt bancaire immobilier (en ce compris le versement effectif des fonds par le prêteur) est d'environ 3 mois.

Étape 5 : Signature de l'acte de vente

L'acte de vente constate que toutes les conditions suspensives stipulées dans la promesses sont réalisées et qu'en conséquence la vente est définitive. Au moment de la signature de cet acte, la propriété du bien vendu est transmis à l'acquéreur, en contrepartie le prix de vente est versé au vendeur. Lorsque le bien est vendu libre d'occupation, le vendeur remet les clefs à l'acquéreur. Lorsque le bien est vendu loué, l'acquéreur perçoit les loyers du locataire à compter du jour de la vente.

A l'occasion du rendez-vous de signature de l'acte de vente, l'acquéreur peut être tenu de rembourser au vendeur certaines charges et impôts dont ce dernier est redevable. Il s'agit exclusivement des charges relatives à la détention du bien vendu (taxe foncière, loyers pour le cas où le bien est vendu loué, charges de copropriété,...). L'objectif est que l'acquéreur et le vendeur s'acquittent desdites charges à proportion de la période durant laquelle chacun est propriétaire du bien (les charges relatives à la période précédant la vente sont à la charge du vendeur, les charges relatives à la période suivant la vente sont à la charge de l'acquéreur) sur l'année. Ce règlement se fait usuellement directement par chèque entre l'acquéreur et le vendeur.

Pour le cas où le vendeur n'est pas exonéré de l'impôt de plus-value (exonération en cas de vente de la résidence principale, durée de détention supérieur à 30 ans,...), le notaire calculera cet impôt et le prélèvera directement sur le prix de vente avant versement au vendeur. Pour le cas où la vente de votre bien constaterait une plus-value importante et où vous ne bénéficieriez pas d'une exonération, il convient donc d'anticiper le paiement de cet impôt.

En outre, en cas de vente d'un bien en copropriété, si le vendeur n'est pas à jour du paiement de ses charges de copropriété, le notaire prélèvera également sur le prix de vente le montant des impayés afin de rembourser directement le syndic.

Une fois l'acte de vente signé, le notaire remet au vendeur et à l'acheteur des attestations de vente afin de leur permettre d'apporter la preuve, autant que de besoin, de l'existence de l'acte de vente. Cette attestation peut notamment être demandée par la banque en raison du virement important (le prix de vente) sur le compte bancaire du vendeur.

Étape 6 : Postérieurement à la signature de l'acte de vente

Postérieurement à la signature de l'acte de vente, le notaire fait publier l'acte au service de la publicité foncière. Le délai de publication dépend de chaque service de la publicité foncière, il est le plus souvent de quelques mois. Une fois l'acte publié, le compte du vendeur ouvert en la comptabilité du notaire est soldé et l'éventuel solde créditeur qu'il constate lui est alors reversé.