

LES VENTES IMMOBILIÈRES

Acheter un bien immobilier est toujours une opération importante, mais peut l'être d'autant plus s'il s'agit de « l'achat d'une vie ». Alors que durant une bonne partie du siècle dernier les actes d'achat tenaient sur quelques pages, annexes comprises, ils sont aujourd'hui des documents volumineux composés de nombreuses pièces, compilant un grand nombre d'informations. La complexité des situations matérielles et légales rendent indispensables l'intervention de professionnels avertis et induisent des délais auxquels nous ne sommes bien souvent plus habitués.

ÉTAPE 1 : LA PÉRIODE PRÉ-CONTRACTUELLE

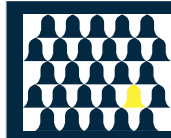
Il s'agit de la période qui précède l'acceptation d'une offre par l'une des parties. En effet, si en pratique elle précède souvent la régularisation d'un compromis ou d'une promesse, une offre, d'autant plus si elle est acceptée, est un réel engagement produisant des effets juridiques.

Côté vendeur

Si la vente de particulier à particulier peut être tentante, elle implique de la disponibilité et une capacité à aller chercher les informations nécessaires à la protection des parties. S'il n'est pas impossible d'avoir une connaissance des prix pratiqués sur un marché donné, le professionnel aura une vision plus pointue et plus étayée.

La commercialisation par un agent immobilier ou un mandataire nécessitera la signature d'un mandat. Il pourra être avec ou sans exclusivité et prévoir que le vendeur aura ou pas la faculté de s'affranchir de l'agence pour vendre son bien. Si le recours à un professionnel est un choix qui peut paraître pertinent, la multiplication de tels intermédiaires est probablement une erreur commerciale en dépréciant la perception du bien notamment.

La régularisation d'un avant-contrat nécessitera la réunion de nombreuses pièces. Quelles que soient les modalités de commercialisation, il sera probablement opportun de se préoccuper de cet aspect dès la phase de commercialisation, sinon avant celle-ci. Les titres et diagnostics techniques seront toujours indispensables, alors que la présentation d'autorisations d'urbanisme, de pièces d'un lotissement ou d'une copropriété, par exemple, découleront des caractéristiques du bien vendu.



LAFAYETTE
NOTAIRE

Côté acquéreur

Outre le prix, l'acquéreur devra s'acquitter de plusieurs sommes. Ce seront les **droits de mutations**, impôt représentant la plus grande part de ce qui est communément qualifié « **frais de notaire** », les **émoluments du notaire**, qui constituent la réelle rémunération de ce dernier, les éventuels **frais attachés à un prêt** garanti par une hypothèque. Ces sommes, au même titre que les **frais d'agence**, seront nécessairement « appelées » préalablement au rendez-vous de signature de l'acte définitif, déduction faite des éventuels **provision sur frais et dépôt de garantie** versés à l'occasion de l'avant-contrat. Par ailleurs, il est d'usage que l'acquéreur rembourse la taxe foncière au vendeur, en fonction de la durée pendant laquelle il sera propriétaire sur une année civile. Cet usage est également en vigueur s'agissant des charges de copropriété ou attachées à un lotissement. Il appartient ainsi à l'acquéreur, avant de s'engager, de s'assurer de sa capacité à financer ces différentes dépenses et de s'interroger sur la nécessité de recourir à un prêt. Dans ce cas, il sera recommandé à l'acquéreur de solliciter l'intégration d'une condition suspensive d'obtention d'un financement dans l'avant-contrat.

ÉTAPE 2 : DE L'AVANT-CONTRAT À LA VENTE

Documents nécessaires à la vente

La rédaction de l'avant-contrat nécessitera la **réunion de diverses pièces** nécessaires à l'examen de la situation et à la réalisation des vérifications nécessaires à la sécurisation des parties, autant qu'il l'est possible à ce stade. Certains documents seront systématiquement nécessaires : le **titre de propriété** (c'est-à-dire l'acte aux termes duquel le vendeur est devenu propriétaire), l'**état-civil** des parties, les **diagnostics techniques** D'autres découleront des particularités de la situation : autorisations de travaux, factures et attestations d'assurance des entreprises étant intervenues, copie du bail, statut de société, documents du lotissement ou de la copropriété. Il est à noter que la fourniture de ces derniers est rendue obligatoire depuis la loi dite ALUR.

Protection de l'acquéreur

Le législateur a prévu plusieurs mécanismes visant à protéger l'acquéreur et à lui laisser le temps de s'assurer de sa capacité et de sa volonté de se porter acquéreur.

Ainsi, lorsqu'il s'agit d'un **immeuble d'habitation**, l'**acquéreur non professionnel** dispose d'un délai de **rétractation de 10 jours**, décompté à partir de la notification qui lui sera faite de l'avant contrat signé.

L'exercice de cette faculté doit être « libre » et n'aura ainsi pas pour conséquence le versement de l'éventuel dépôt de garantie au vendeur.

De la même manière le code de la consommation prévoit que si l'acquéreur déclare

financer son acquisition au moyen d'un **prêt**, la vente est conclue sous la **condition suspensive** de son obtention. Là encore, puisqu'il s'agit d'une condition suspensive, l'acquéreur se verrait restituer son dépôt de garantie, ce qui impose l'encadrement et la détermination des caractéristiques de l'emprunt.

Constitution du dossier par le notaire

Une fois l'avant-contrat régularisé, il appartiendra au notaire de rassembler un certain nombre de documents pour sécuriser l'opération ou s'assurer du respect de certaines prescriptions, au regard de la situation physique et juridique du bien transféré.

En toutes circonstances, le notaire s'assurera de la **capacité des parties** à contracter, en interrogeant les mairies et diverses bases de données publiques. Il réunira les **pièces d'urbanisme** nécessaires à l'information de l'acquéreur et vérifiera que le bien n'a pas été donné en garantie à un créancier par le vendeur et, dans l'affirmative, fera le nécessaire pour que ce bien soit vendu libre d'**inscription hypothécaire**.

Le notaire devra aussi, selon la situation, purger des **droits de préemption**, obtenir les éléments nécessaires à la justification du financement, obtenir les documents de la **copropriété** actualisé, en particulier celui intitulé état-daté. Ce dernier récapitule les informations administratives et financières de la copropriété et sert à calculer les montants que l'acquéreur remboursera au vendeur (remboursement des avances et fonds travaux comme du prorata de charges, par exemple).

ÉTAPE 3 : LA VENTE ET SES SUITES

Avant la signature

Une fois que les différentes pièces nécessaires à la rédaction de l'acte auront été réunies, et qu'une date de rendez-vous aura été arrêtée, le notaire de l'acquéreur lui adressera ou lui fera part d'un appel de fonds. Il convient de distinguer selon la nature de la garantie et sur l'existence ou pas d'un apport. Dans ce dernier cas, l'acquéreur sera systématiquement destinataire d'un appel de fonds, lequel comprendra la demande de déblocage du prêt, qu'il transmettra à sa banque, en l'absence de garantie hypothécaire. Pour le cas où l'établissement prêteur aura opté pour la prise d'une hypothèque, un acte spécifique constatant le prêt devra être signé devant notaire, qui demandera alors directement à la banque le montant des fonds empruntés.

Le transfert de propriété et ainsi des risques n'opérant qu'après la signature de l'acte définitif, le vendeur avait une obligation de garde et de conservation. Il est donc opportun pour l'acquéreur d'effectuer une dernière visite du bien pour vérifier qu'il demeure dans l'état dans lequel il a entendu l'acheter ou s'il y a lieu de prévoir des dispositions correctives dans le cas contraire et si le bien est effectivement vidé

comme ce doit être le cas la plupart du temps. Cette visite sera également l'occasion de procéder au relevé des différents compteurs.

La vente

Elle consiste pour une grande partie à constater que les éléments énoncés lors de l'avant-contrat sont corrects et à vérifier que les conditions stipulées sont réunies.

C'est par la signature de cet acte que, sauf cas particuliers, la propriété et la jouissance du bien sont transmises. Le transfert de propriété entraîne le transfert des risques et ainsi la nécessité de s'assurer le bien. La jouissance se concrétisera par la faculté d'occuper le bien ou de percevoir les loyers du locataire.

Dans le cas de l'achat d'un bien loué, il conviendra d'intégrer dans le compte de prorata, qui comprends la taxe foncière et d'éventuels éléments relatifs à la copropriété, les loyers et remboursement de dépôt de garantie. Contrairement aux prix et frais, cette somme peut ne pas faire l'objet d'un virement sur le compte du notaire et être remise directement au vendeur par l'acquéreur.

Après la signature

Il appartient à l'acquéreur de se rapprocher des différents fournisseurs pour effectuer les transferts de contrat d'eau ou d'électricité par exemple et au vendeur de solder son prêt qui ne serait pas garantie par une hypothèque, le notaire effectuant cette démarche dans le cas contraire. Pour le reste, l'intervention du notaire est généralement suffisante.

Le notaire se chargera des diverses notifications au locataire ou association syndicale, qui actera ainsi le transfert de propriété. La notification au syndic de copropriété sera accompagnée des sommes que le vendeur pourrait devoir à ce dernier, conformément aux obligations légales. Le prix pourra ensuite être versé au vendeur, directement ou par l'intermédiaire de son notaire.

Le notaire ayant reçu l'acte de vente procédera également à sa publication auprès de l'administration compétente. A cette occasion, il règlera les impôts dus par les parties : l'éventuelle plus-value pour le vendeur, la taxe de publicité foncière ou, plus rarement, la TVA immobilière pour l'acquéreur. L'obligation de dématérialiser ces procédures associée au recours de plus en plus fréquent au procédé de l'acte électronique conduit à ce que la copie de l'acte remise à l'acquéreur soit par principe, elle aussi dématérialisée.

Enfin le compte de l'acquéreur sera soldé. Il est donc nécessaire qu'il remette à l'office, à l'instar du vendeur, un rib signé.