Vente immobilière : rencontrer un notaire, c’est mieux AVANT !

Publié le 08/01/2016



Depuis les récentes évolutions législatives et notamment celles introduites par la loi "ALUR" (loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové) les documents et démarches nécessaires à la rédaction d'une promesse de vente..

Depuis les récentes évolutions législatives et notamment celles introduites par la loi "ALUR" (loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové) les documents et démarches nécessaires à la rédaction d'une promesse de vente sont désormais très nombreux au point qu'il est devenu impossible de signer un avant-contrat de vente au pied levé.

Plus que jamais il est indispensable pour le candidat vendeur de prendre attache avec son notaire dès le stade de son projet de vente et non simplement une fois un accord trouvé avec un acquéreur.

Quelles démarches et quelles pièces pour la promesse de vente ?

Pour rédiger une promesse de vente et lui permettre d'effectuer les formalités préalables à la vente, le candidat vendeur devra remettre à son notaire les documents suivants (liste non exhaustive) :

- la copie de sa pièce d'identité, contrat de mariage ou Pacs,
- son acte d'achat et les titres antérieurs,
- l'ensemble des diagnostics techniques et leurs factures : superficie (loi Carrez), amiante (parties privatives et communes), plomb, termites, gaz, électricité, ERNT (état des risques naturels et technologiques), performance énergétique, et éventuellement assainissement,
- les avis d'imposition des taxes foncières,
- le nom et l'adresse de la banque ayant octroyé le prêt pour l'acquisition du bien (même si le prêt est aujourd'hui remboursé),
- les noms et adresse du syndic de la copropriété, le règlement de copropriété ou le cahier des charges du lotissement et l'ensemble des modificatifs, les plans des lots vendus, les procès-verbaux des assemblées générales des copropriétaires des trois dernières années, le dernier appel de charges et éventuellement la convocation à la prochaine assemblée des copropriétaires.
- Si le bien est loué : la copie du bail , de l'état des lieux, la dernière quittance de loyer, la lettre de congé du locataire s’il est parti ou le congé pour vendre qui lui a été délivré.
- Si le bien a fait l'objet d'une construction, d'un agrandissement ou d'une modification de son

aspect extérieur ou de son usage : la copie des autorisations d'urbanisme et/ou de copropriété obtenues (demande et arrêté de permis de construire ou d'autorisation de travaux, déclaration d'achèvement, certificat de conformité, déclaration volontaire de conformité, procès-verbal de réception), les plans de la construction, les copies des polices d'assurance dommages ouvrage et responsabilité décennale souscrites pour ces travaux avec le justificatif du paiement des primes et la copie des factures des travaux de construction ou d'amélioration.

Trop souvent, le notaire est contacté par le vendeur une fois que l'accord est trouvé avec un acquéreur. Il lui est alors demandé de rédiger rapidement une promesse de vente afin de figer cet accord. Mission impossible !

Au vu de cette liste de pièces à fournir, un délai de trois semaines en moyenne sera nécessaire pour convoquer les parties à la signature d'une promesse.

L’intervention du notaire au stade du projet de vente : quels avantages ?

Comme dans toutes les étapes de la vie, il est opportun de se renseigner auprès de professionnels avant d'agir.

Outre le fait d'anticiper sur le délai d'instruction et permettre d'être opérationnel dès l'accord conclu avec un acquéreur, la prise de contact anticipée avec un notaire permettra au vendeur de prévenir des difficultés irrémédiables. Il en est ainsi par exemple d'un congé délivré trop tardivement à un locataire ou ne respectant pas le formalisme, des conséquences en matière de plus-values immobilières, de la nécessaire intervention lors de la vente d'un héritier ou d'un conjoint...

Enfin, cet entretien pourra également être l'occasion d'évoquer les solutions opportunes si la vente est motivée par une nouvelle acquisition

Le notaire, c'est mieux avant !

Le notaire est le garant de votre patrimoine , n'hésitez pas à en faire le confident de vos projets, il sera ainsi plus à même de vous conseiller avant qu'il ne soit trop tard.

(C) Photo : Fotolia