
Vendre son appartement : contactez votre notaire avant même d'avoir cherché un acquéreur

Publié le 30/10/2015



Depuis l'entrée en vigueur de la loi " ALUR" (loi du 24 mars 2014) la liste des documents à fournir impérativement lors de la signature de la promesse de vente s'est considérablement allongée. Complète information de l'acquéreur oblige.

Depuis l'entrée en vigueur de la loi " ALUR" (loi du 24 mars 2014) la liste des documents à fournir impérativement lors de la signature de la promesse de vente s'est considérablement allongée. Complète information de l'acquéreur oblige. Ainsi :

- Certains de ces documents doivent être établis avant la signature de l'avant-contrat. Il s'agit des divers diagnostics.
- D'autres doivent être obtenus assez rapidement du syndic de copropriété : les procès-verbaux des dernières assemblées générales ou les informations relatives à la « santé » financière tant de la copropriété que du vendeur à l'égard du syndicat des copropriétaires.
- D'autres enfin seront beaucoup plus long à rassembler. Il s'agit principalement du règlement de copropriété et de tous ses modificatifs publiés.

Quels délais pour obtenir les documents nécessaires à la vente ? Si l'obtention des diagnostics ou des informations sur la copropriété peut prendre une ou deux semaines, le délai pour obtenir le règlement de copropriété et ses modificatifs peut être beaucoup plus long. En effet, pour être certain d'avoir une documentation à jour votre notaire interrogera le service de la publicité foncière, anciennement le bureau des hypothèques. La réponse lui parviendra dans les dix jours. Si certains éléments manquent à l'appel il faudra en demander une copie. Ce n'est que lorsque l'ensemble des documents aura été réuni qu'une promesse de vente ou un compromis pourra être utilement signé. Aussi, pour signer une promesse de vente plus rapidement, contactez votre notaire dès que vous envisagez de vendre votre appartement, avant même de passer une annonce ou de contacter une agence. **(C) Photo : Fotolia**