



# La vente immobilière



Sûrement et pour longtemps

Seul le notaire est compétent pour rédiger un acte de vente immobilière.

## A quoi sert l'acte de vente ?

L'acte de vente constate le transfert de propriété d'un bien immobilier du vendeur à l'acheteur. Ce transfert est effectif à la date de la signature de l'acte. L'acte de vente est précédé d'un avant-contrat ou promesse de vente. Ce document fixe l'essentiel des modalités de la vente.

## Que fait le notaire ?

### Au niveau des conseils

- Il conseille les parties sur les modalités de l'opération. Il prend en compte les préoccupations de chacun pour finaliser l'opération dans l'intérêt de tous.
- Il informe les acheteurs sur les précautions à prendre, notamment en cas d'achat à deux, sur les conséquences de l'emprunt qu'ils sollicitent quant à leur endettement respectif ; et sur les effets d'une éventuelle séparation ou de divorce.
- Il s'assure que les acheteurs ont une connaissance exacte du bien, et qu'ils achètent en toute connaissance de cause.

### Au niveau juridique

- Le notaire rédige l'avant-contrat.
- Il s'assure que le vendeur est bien le propriétaire du bien et qu'il a toute liberté de le vendre.
- Il veille au respect du délai de rétractation de l'acheteur après la signature de l'avant-contrat.
- Il vérifie les éventuelles contraintes de voisinage liées au bien (interdiction de bâtir sur un terrain, droit de passage pour des parcelles).
- Le recueil de toutes ces informations permet au notaire d'apporter une sécurité juridique à la transaction.
- Une fois signé l'acte de vente, le notaire fournit à l'acheteur une attestation pour procéder aux formalités nécessaires à son installation.
- Il remet le prix de vente au vendeur, une fois l'acte publié à la Conservation des hypothèques, après avoir ainsi constaté l'absence de toute hypothèque. Sinon, le notaire veille au paiement des créanciers.
- Il gère les transferts de fonds, le paiement des formalités et des droits de mutation, et la remise du prix.

### Au niveau administratif > Avant la vente :

- Il s'assure que le bien n'est pas hypothéqué. Ce peut être le cas, si le vendeur n'a pas totalement remboursé le prêt consenti pour l'achat.
- Il vérifie la conformité des données figurant à la Conservation des hypothèques avec celles du cadastre.
- Il procède à la purge des droits de préemption par la transmission aux collectivités concernées d'une DIA.
- Il recueille les documents officiels (certificat d'urbanisme, d'alignement, de carrière, arrêtés divers, plan de prévention des risques technologiques ou naturels...).
- Il recueille les documents obligatoires pour la vente (document de mesurage pour les appartements vendus en copropriété) et ceux qui sont relatifs aux diagnostics (amiante, plomb, termites,...).
- Il recueille les documents relatifs à la copropriété pour les appartements (règlement de copropriété, PV d'AG) ou les logements situés dans des lotissements.
- Il effectue le paiement du coût des diverses démarches auprès des administrations concernées.

**> Exemple :** Marc et Isabelle, pacés, achètent un appartement de 102 000 €. Disposant d'économies, ils contractent un prêt sans garantie d'un montant de 40 000 € pour financer cette acquisition. **Dans cet exemple, en dehors de toute autre formalité, le coût global de cet acte sera de 7 627 euros TTC dont 1 931,60 euros pour l'office notarial.**