

Achat immobilier

Mode d'emploi

Acheter un bien immobilier relève souvent du parcours du combattant.

Quelles précautions prendre ?

- **Rencontrez votre notaire** en amont de votre projet et surtout, ne signez pas sans son avis
- **Il vous accompagnera** et vous aidera à le réaliser en toute sécurité

Quels documents devez-vous fournir ?



Dès qu'un accord est trouvé avec le vendeur, je remets au notaire

- **Les documents portant sur votre situation personnelle**

Si vous êtes un particulier :

- la copie de votre pièce d'identité et de celle des autres acquéreurs ou intervenants (conjoint, pacsé)
- la copie de votre contrat de mariage ou de votre Pacs
- le questionnaire d'état-civil (remis par mon notaire) dûment complété

Si je suis une société :

- la copie certifiée conforme des statuts mis à jour (siège social, capital, associés, ...)
- un extrait K-bis
- la copie de l'assemblée générale ayant nommé le gérant
- la copie de l'assemblée générale ayant autorisé l'acquisition

- **Les documents portant sur votre financement**

- les modalités de votre/vos emprunt(s) avec nom et adresse de ma banque et le montant et le taux du prêt demandé ou obtenu
- la copie des offres de prêt dès réception et au plus tard pour la date prévue dans l'avant-contrat (compromis ou promesse de vente)
- les modalités de votre apport personnel :
 - * épargne, avant ou pendant le mariage ou le pacs
 - * donation
 - * héritage
 - * prêt familial
- si une partie du financement doit être payée au moyen du prix de vente d'un bien non encore vendu, vous devez fournir la copie du titre de propriété de ce bien et le compromis de vente.

❖ **Avant la signature de l'avant-contrat (compromis ou promesse de vente), vous devez contacter votre banque pour qu'un virement soit effectué au crédit du compte du notaire**

- Pour le dépôt de garantie dont le montant, fixé en accord avec le vendeur, est habituellement de 5 à 10 % du prix de vente. Celui peut être de zéro si vous négociez, ce que je vous conseille fortement.
- Pour la provision sur frais (souvent comprise entre 300 et 500 euros selon les notaires) afin de permettre au notaire de commander les pièces nécessaires au dossier.

❖ **Avant le jour de la signature de l'acte d'acquisition, vous devez**

- Demander à votre banque d'effectuer un virement bancaire au profit de l'office notarial pour régler le solde du prix et des frais dont le montant vous sera confirmé une dizaine de jours avant la signature définitive. Attention, les fonds doivent être crédités sur le compte de votre Notaire au minimum 48h avant la signature par mesure de précaution. Une signature un lundi complique les choses si le virement n'est pas effectué puisque la majorité des banques sont fermés les lundis.
- Être en possession de votre chéquier pour régler les remboursements des proratas de taxe foncière, charges de copropriété, fond de roulement et éventuellement fond spécial travaux.
- Être en possession de l'attestation d'assurance multirisques habitation
- Être en possession d'une pièce d'identité

❖ **A vérifier en cas d'achat en couple**

Les couples mariés en séparation de biens ou participation aux acquêts, les couples pacsés ou co-indivisaires doivent indiquer la quote-part d'acquisition en fonction de la participation réelle de chacun au paiement du prix d'acquisition, des frais d'acquisition, du montant de la commission et éventuellement du coût des travaux envisagés.

Qui sont vos interlocuteurs ?

❖ le notaire

Il assure la sécurité juridique de l'acte par l'analyse des documents qui lui sont remis par les parties ou obtenus par ses services, pour garantir au nom de l'Etat le transfert de la propriété à l'acquéreur. Il est le garant de cette incontestabilité.

Pour cela, après avoir vérifié et étudié les documents remis, il va :

- établir l'avant-contrat ou en recevoir une copie de l'agence immobilière qui a rédigé l'avant-contrat

- s'assurer de votre capacité à acquérir en obtenant les actes de naissance et de mariage et le cas échéant l'extrait K-Bis.
- solliciter et obtenir le consentement de toutes personnes nécessaires à la validité de l'acte (conjoint, pacsé, co-indivisaire, co-héritiers, co-donataires, ...)
- s'assurer de la qualité du droit de propriété du vendeur en obtenant un état hypothécaire (servitudes, hypothèques, ...)
- obtenir les documents d'urbanisme nécessaires à votre information (note de renseignement ou certificat d'urbanisme, zonage, assainissement, alignement, ...)
- obtenir la renonciation de tout titulaire à l'exercice de son droit de préemption (collectivités locales, Safer, agence du littoral, locataires, indivisaires, ...)
- obtenir du syndic de copropriété, une situation juridique et comptable appelé « état daté »
- rédiger et adresser le projet d'acte accompagné d'un décompte financier
- organiser le rendez-vous et pour cela s'assurer du déblocage des fonds de votre banque si le prêt est hypothécaire
- obtenir une attestation de l'origine des fonds dans le cadre de la lutte contre le blanchiment
- établir et procéder au règlement des prorata de taxes foncières, charges de copropriété et loyers
- prévoir le remboursement du fonds de roulement, dépôt de garantie et le cas échéant de travaux de copropriété
- assurer l'inscription de la vente dans les registres administratifs et fiscaux (service de la publicité foncière)
- avertir le syndic et le locataire le cas échéant du changement de propriétaire, par lettre recommandée
- procéder à la levée de toutes les garanties prises au nom du vendeur par l'établissement d'un acte de mainlevée et le publier
- vous adresser la copie la copie authentique de votre acte d'acquisition constituant votre titre de propriété, et le solde disponible, accompagné du relevé de compte et de la facture, dès réception des formalités auprès du service de la Publicité foncière (environ 5 mois).

❖ L'agent immobilier

La profession est réglementée. Elle nécessite que vous ayez donné mandat à un agent immobilier disposant d'une carte et d'une assurance professionnelle.

Il a pour mission de :

- vous faire visiter le bien
- recueillir votre offre d'achat par écrit
- vous demander un dépôt de garantie lors de la signature de l'avant-contrat s'il le rédige en agence et si il y a lieu.
- transmettre tous les documents en sa possession au notaire
- restituer le dépôt de garantie lors de la vente s'il est le rédacteur de l'avant-contrat (promesse, compromis) si il y a lieu

Il est souhaitable qu'il organise une dernière visite des lieux et relève les compteurs avant la signature. Il assiste aux rendez vous de signature au cours duquel sa commission sera payée par le vendeur ou vous-même en fonction des modalités du mandat.

❖ Le banquier

A la demande du notaire, il doit :

- fournir avant la vente, les informations quant à l'état de remboursement du prêt du vendeur le cas échéant et indiquer le montant restant à lui devoir pour solder le crédit qui peut comprendre une indemnité de remboursement anticipé.
- adresser au notaire rédacteur le montant du prêt s'il est hypothécaire
- fournir après paiement, l'attestation de remboursement et les documents nécessaires à l'établissement de l'acte de mainlevée si le prêt remboursé bénéficiait d'une hypothèque ou d'un privilège de prêteur de deniers.

Dans quels délais l'acquisition peut-elle être conclue ?

Rien n'interdit de procéder directement à la vente d'un bien sans passer préalablement par l'établissement d'un avant-contrat sous réserve de respecter le délai de rétractation de 10 jours. Toutefois, il est d'usage d'établir un avant-contrat (promesse ou compromis) pour formaliser les engagements réciproques entre vous et le vendeur et fixer les conditions et délais de réalisation de la vente. Cet avant-contrat est **indispensable** pour vous permettre d'obtenir votre prêt.

➤ **La signature de l'avant-contrat chez le notaire ou en agence**

Il n'y a pas de délai minimum à partir du moment où le rédacteur est en possession du titre de propriété, des diagnostics, de l'état hypothécaire et de l'ensemble des documents rendus nécessaires par la loi ALUR de 2014.

➤ **La signature de la vente chez le notaire**

Le délai de signature est conditionné par :

- celui de la renonciation des titulaires de droits de préemption (collectivités locales, Safer, agence du littoral, locataires, indivisaires, ...) à l'exercice de leurs droits ; ce délai est généralement de 2 mois.
- celui de l'obtention de votre financement.

La loi réserve à l'acquéreur d'un bien d'habitation un **délai minimum d'1 mois pour obtenir « une offre de prêt »** et l'acquéreur ne peut accepter cette offre qu'après un **délai de réflexion de 11 jours**.

Il est d'usage de laisser à l'acquéreur un délai de 45 à 60 jours pour obtenir son « offre de prêt ».

Ces délais ne se cumulent pas

Chronologie d'une vente immobilière

Entre J-7 et J - 30 en fonction du type d'acquisition et du délai de délivrance nécessaire des pièces rendues obligatoire par la loi ALUR	<ul style="list-style-type: none"> • Etat civil • Financement et apports • Analyse du titre de propriété (désignation / superficie / diagnostics)
Signature de l'avant-contrat	<ul style="list-style-type: none"> • Calcul des frais prévisionnels • virement du dépôt de garantie ou d'indemnité de d'immobilisation s'il y a lieu • Conséquences fiscales (Plus-values / TVA...)
J+10	<ul style="list-style-type: none"> • Purge du droit de rétractation (10 jours à compter de la notification)
J+11	<ul style="list-style-type: none"> • Instruction du dossier administratif (dossier d'urbanisme,...)
J+18	<ul style="list-style-type: none"> • Purge des droits de préemption
J+20	<ul style="list-style-type: none"> • Etat hypothécaire • Etat des créances
J+45 à + 60	<ul style="list-style-type: none"> • Justificatif de l'obtention de l'offre de prêt
J+90	<ul style="list-style-type: none"> • Délai maximal d'obtention des pièces • Etablissement du projet d'acte • Signature de l'acte envisageable (nouvelle visite du bien avant signature)

❖ **A savoir**

Le notaire est au cœur du marché immobilier local

Il connaît l'évolution des prix. Il bénéficie aussi des connaissances inhérentes à sa profession : négociation immobilière, expertise, fiscalité et conseils en gestion du patrimoine. Parfaitement informé de la législation, il vous donnera des conseils éclairés sur les incidences patrimoniales et fiscales qui découlent de la transaction

Quels sont les frais à votre charge ?



Votre budget global comprend :

- le prix du bien
- les impôts et les taxes c'est-à-dire les droits de mutation payés au Trésor Public : taxe de publicité foncière, contribution de sécurité immobilière, TVA
- les émoluments du notaire, fixés sur la base d'un tarif fixé par l'Etat
- les débours c'est-à-dire les sommes payées par l'office à des tiers (géomètre, syndic, administrations) pour votre achat immobilier
- les frais de dossier dus à la banque
- la commission de l'agence immobilière ou le cas échéant les honoraires de négociation immobilière dus au notaire en cas de présentation du bien par son service de négociation



Pour un aperçu des frais liés à votre acquisition :

- vous pouvez effectuer une simulation depuis www.notaires.fr
- les résultats sont donnés à titre indicatif et ne peuvent en aucun cas constituer un document à caractère contractuel. C'est votre notaire qui pourra compléter utilement cette information préalable.