

Guide conçu à destination des clients de l'étude
1512 NOTAIRES
Notaire à ORLEANS (Loiret)

Livret de vente

- Mars 2024 -



• Orléans •

1512notaires

Quinze-cent-douze • *Votre conseil depuis 500 ans*

Notaires
de France

Un livret pour vous accompagner

Que vous soyez vendeur d'un bien ou que vous soyez acquéreur d'un bien, vous vous demandez quelles sont les documents à fournir pour la vente, quel est le rôle du notaire, quels sont les délais obligatoires... ?

Pour vous répondre et afin que vous puissiez au mieux comprendre le déroulement du dossier, nous avons bâti ce livret.

En plus des renseignements qui vous seront fournis par l'étude, vous y retrouverez des informations que nous vous espérons utiles.



Sommaire

-Les missions du notaire

-Les démarches du vendeur avant signature de la promesse

-Les démarches de l'acquéreur avant signature de la promesse

-Préparation de la promesse de vente et de la vente par le notaire

-Les démarches de l'acquéreur et du vendeur avant et après la vente

-Fiche relevés de compteur

-Chronologie d'une vente immobilière

-Quels sont les frais pour le vendeur ?

-Quels sont les frais pour l'acquéreur ?

-Communiquer avec l'étude

-Quels sont les autres services de l'étude 1512
NOTAIRES ?

-Lexique juridique

-Coordonnées de l'étude

Les missions du notaire

Le notaire assure la sécurité juridique de l'acte par l'analyse des documents qui lui sont remis ou obtenus par ses services, pour garantir au nom de l'Etat le transfert de propriété à l'acquéreur.

.....

Pour cela, il va :

- établir l'avant-contrat ou en recevoir copie de l'agence immobilière,
- s'assurer de la capacité juridique de toutes les parties,
- solliciter et obtenir le consentement de toutes les personnes nécessaires à la validité de l'acte (conjoint, co-héritiers, co-donataires...),
- s'assurer de la qualité du droit de propriété (hypothèque, servitude...),
- obtenir les documents d'urbanisme nécessaires à l'information de l'acquéreur,
- obtenir la renonciation de tout titulaire à l'exercice d'un droit de préemption,
- obtenir du syndic de copropriété, une situation juridique et comptable appelé "état daté",

- obtenir de la banque un décompte en vue du remboursement du prêt s'il y a une hypothèque,
- calculer l'impôt de plus-value immobilière et autres taxes, établir les déclarations et procéder au règlement,
- rédiger le projet d'acte et le décompte financier,
- organiser le rendez-vous et s'assurer du déblocage des fonds par l'acquéreur ou sa banque,
- vérifier la provenance des fonds dans le cadre de la lutte contre le blanchiment des capitaux,
- établir et procéder au règlement des prorata de taxes foncières, charges de copropriété et loyers,
- obtenir le remboursement du fonds de roulement, dépôt de garantie et le cas échéant de travaux de copropriété,
- soldier le prêt hypothécaire,
- calculer le solde disponible sur le prix et le remettre au vendeur,
- assurer l'inscription de la vente dans les registres administratifs et fiscaux,
- avertir le syndic et le locataire le cas échéant, de la vente, et régler les charges de copropriété.

Un dossier de vente représente généralement entre 10 à 15 heures de travail pour toutes les personnes d'une étude.

Les démarches du vendeur avant signature de la promesse

Si vous souhaitez confier la vente de votre bien à un agent immobilier, le professionnel va se charger de vous réclamer les pièces utiles et préparer le compromis. Vous pourrez lui communiquer nos coordonnées et lui demander de nous adresser le projet de compromis avant signature, afin que nous puissions l'analyser.

Si vous souhaitez mettre en vente votre bien par un mandataire immobilier (hors agence immobilière), le professionnel vous remettra la liste des pièces à lui fournir, et nous préparerons la promesse de vente.

Si vous souhaitez mettre en vente votre bien en direct (sans agence ni mandataire), nous vous conseillons de prendre contact avec l'étude dès le début, afin que nous puissions vous communiquer la liste des pièces à nous fournir

Si vous souhaitez apporter les documents demandés ou si vous avez des questions, nous vous remercions de prendre rendez-vous au préalable en contactant le secrétariat, afin de mieux vous recevoir.

Les démarches de l'acquéreur avant signature de la promesse

Si vous avez trouvé votre futur bien par l'intermédiaire d'un agent immobilier, le professionnel va se charger de préparer le compromis. Vous pourrez lui communiquer nos coordonnées et lui demander de nous adresser le projet de compromis avant signature, afin que nous puissions l'analyser.

Si vous avez trouvé votre futur bien par un mandataire immobilier, le professionnel vous communiquera la liste des pièces, et nous préparerons la promesse de vente.

Si vous avez trouvé votre futur bien en direct (sans professionnel immobilier), nous vous invitons à prendre contact avec nous afin que nous puissions connaître votre projet et vous communiquer la liste des pièces à nous fournir.

Sachez qu'il est toujours possible de prendre son notaire, pour vous assister. Cela permettra d'être conseillé au mieux par notre étude, sans aucun frais supplémentaires.

Préparation de la promesse de vente et de la vente par le notaire

Très fréquemment, la vente est précédée d'un avant-contrat (compromis ou promesse de vente), signée soit chez l'agence immobilière, soit chez le notaire. Ce contrat permet d'officialiser les engagements du vendeur et l'acquéreur, et de fixer les conditions et délais de la vente.

Cet avant-contrat est indispensable pour permettre à l'acquéreur d'obtenir son prêt.

La préparation de la promesse de vente chez le notaire exige que votre dossier soit complet, d'où l'utilité de se renseigner avant la mise en vente, sur les pièces à fournir.

Une fois le dossier complet, notre étude fixera au plus vite un rendez-vous de signature. Il sera demandé à l'acquéreur un règlement de 350€ pour les frais de la promesse de vente.

Une fois la promesse de vente signée (ou le compromis par agence), le notaire va préparer le dossier administratif et l'acquéreur va le cas échéant, déposer des demandes de prêt.

Habituellement (sauf particularités), la vente se signe 3 mois après la promesse de vente ou le compromis.

Les démarches du vendeur et de l'acquéreur avant et après la vente

Dès que l'acquéreur obtient son offre de prêt, il en informe l'étude. Il doit absolument l'adresser avant la date butoir mentionnée dans l'avant-contrat.

Le notaire va alors organiser un rendez-vous de signature avec le vendeur, l'acquéreur (et l'agent ou mandataire immobilier). Si une personne ne peut être présente, il convient d'en informer au plus vite le notaire afin qu'il puisse préparer et envoyer une procuration dont la signature devra être certifiée (coût de signature électronique éventuel).

L'étude adressera à l'acquéreur un décompte financier à faire suivre au plus vite à la banque, afin que celle-ci débloque les fonds. Il est impératif que les fonds soient sur le compte de l'étude le jour du rendez-vous. A défaut, le rendez-vous sera reporté.

Avant de signer la vente, il est conseillé que l'acquéreur fasse une contre-visite dans le bien quelques jours avant le rendez-vous de vente, afin de s'assurer qu'il n'y a pas de problème (maison non vidée, dégât des eaux...) et afin de faire les relevés de compteur. Il devra penser à assurer le logement en qualité de propriétaire.

Le jour du rendez-vous de vente, l'acquéreur devra apporter son RIB, sa pièce d'identité et un moyen de paiement (carte bancaire ou chèque) afin de régler éventuellement les proratas (taxes foncières, charges de copropriété....).

Le jour du rendez-vous de vente, le vendeur devra apporter également son RIB, sa pièce d'identité et les clés du bien le cas échéant.

Une fois le rendez-vous de signature de vente effectué, le notaire adressera au vendeur et à l'acquéreur par mail, une copie de l'acte et des attestations de vente. Le vendeur pourra grâce à une attestation, résilier son assurance habitation.

L'étude procédera au virement du prix sur le compte du vendeur, au règlement des professionnels immobiliers, au remboursement des éventuels prêts hypothécaires, et à toutes les formalités.

Le vendeur et l'acquéreur devront le cas échéant, faire le transfert des abonnements (eau, électricité, gaz...).

Fiche de relevés de compteur

Relevé effectué le : _____

Ancien occupant : _____

Adresse du bien : _____

Electricité

Fournisseur : _____

N° compteur : _____

Relevé simple : _____

ou

Heures pleines : _____

Heures creuses : _____

Gaz naturel

Fournisseur : _____

N° compteur : _____

Relevé : _____

Eau

Fournisseur : _____

N° compteur : _____

Relevé : _____

Chronologie d'une vente immobilière

Préparation de la promesse
de vente notariée : Entre 8 et 10 jours

Signature de l'avant-contrat Jour J

Purge du délai de rétractation
de l'acquéreur J+10

Justificatif de l'obtention de
l'offre de prêt par l'acquéreur J+60

Fin du délai de préemption de
la mairie (éventuellement) J+60
(il peut y avoir aussi le droit
de préemption de la SAFER, ce
qui implique un délai supplémentaire
de 60 jours)

**Signature de l'acte de vente
(sauf particularités) J+90**

Il est toujours conseillé d'attendre la fixation du rendez-vous de signature de vente par le notaire, avant de confirmer le déménagement, la démarrage de travaux, la livraison d'une cuisine...

Quels sont les frais pour le vendeur ?

Le vendeur devra régler :

- le coût des diagnostics,
- le coût des documents non fournis (règlement de copropriété...),
- le coût des renseignements facturés par le syndic,
- l'éventuel impôt sur la plus-value immobilière,
- les éventuelles taxes sur les terrains à bâtir,
- l'éventuelle TVA (si la vente y est soumise),
- les frais notariés de mainlevée d'inscription hypothécaire le cas échéant,
- les travaux votés en copropriété non encore réglés,
- le dépôt de garantie du locataire éventuel,
- les prorata de loyers payables d'avance.

Quels sont les frais pour l'acquéreur ?

Votre budget global comprend :

- le prix de bien
- les frais d'acte de vente (dit frais de notaire)
- les frais de dossier dus à la banque
- les frais d'emprunt hypothécaire ou de caution éventuellement
- la commission d'agence éventuellement,
- les éventuels remboursements de prorata au vendeur (taxes foncières, charges de copropriété...)

Qu'est ce que les frais d'acte (dit frais de notaire) ?

Parce que le notaire remplit une fonction d'intérêt public, la rémunération au titre du service notarial est strictement réglementé et fait l'objet d'un tarif applicable à tous les notaires de France.

Dès lors qu'il s'applique pour tous les notaires et pour tous les clients, il assure une égalité de traitement entre tous les clients.

Les frais d'acte comprennent :

- les taxes que le notaire collecte pour le compte de l'acquéreur et reverser au Trésor Public. Elles représentent la plus grande part des frais et varient suivant l'opération ;
- les débours qui correspondent aux dépenses engagées par le notaire pour le compte de son client auprès d'autres intervenants (coût de documents, syndic...)
- la rémunération de l'office pour régler les collaborateurs, les charges et le notaire.

A titre d'exemple et à titre indicatif, pour une vente au 01/01/2024, d'un appartement à ORLEANS au prix de 200.000€, la provision sur frais s'élevait à 15.588€ soit :

- taxes : 12.392€ (80%)*
- débours : 300€ (2%)*
- rémunération de l'étude : 2.895€ (18%)*



Communiquer avec l'étude

Pour vous permettre de nous fournir tout renseignement ou document, nous vous remercions d'utiliser :

-soit les mails avec l'adresse :

. pour l'office d'ORLEANS : 1512@notaires.fr

-soit l'espace client s'il vous a été ouvert. Cet espace client sur internet vous permettra de consulter et déposer les documents du dossier. Vous serez informés par mail du dépôt de tout nouveau contenu sur l'espace client.

Pour toutes vos questions sur le dossier, nous vous remercions de privilégier les mails, et ce afin de permettre à nos collaborateurs du service immobilier d'avancer dans leurs dossiers. Une réponse sous 8 jours vous sera fournie.

Si vous souhaitez nous contacter par téléphone, un rendez-vous téléphonique vous sera proposé.

De même, si vous souhaitez nous rencontrer, nous vous remercions de prendre rendez-vous, le tout pour une meilleure organisation de notre service.

Quels sont les autres services proposés par l'étude 1512 notaires ?

Solution investissement locatif

Vous souhaitez investir dans l'immobilier pour vous constituer un patrimoine, vous assurer une retraite ou transmettre à vos enfants, mais vous ne savez pas sous quelle formule : SCI, location meublée, déficit foncier...

Face à la complexité des réglementations, nous pouvons vous conseiller sur votre projet.

Solution gestion locative

Si vous avez trouvé le bien pour votre investissement locatif, nous pouvons nous charger de rechercher le locataire. Nous pouvons également assurer la gestion locative. La rédaction d'un bail notarié vous assurera sécurité juridique et possibilité de recours en cas d'impayés.

Solution audit familial

Au vu de vos besoins et de votre situation familiale et patrimoniale, nous pouvons réaliser une étude globale de votre situation.

Si vous êtes une famille recomposée, un couple en concubinage ou que vous souhaitez acheter en avec vos enfants notamment, nous pourrions alors vous conseiller sur une donation, un testament, une SCI, un changement de régime matrimonial, un PACS, un rachat à vous même...

Solution droit international

Vous avez vécu à l'étranger, vous vous êtes mariés à l'étranger, vous êtes propriétaires à l'étranger, vous êtes de nationalité étrangère, vous avez le projet de partir à l'étranger...

Autant de motifs à une réflexion sur votre situation personnelle au regard du droit international, que nous pouvons réaliser.

Solution conseil patrimonial

Dans le prolongement d'une vente immobilière ou d'une succession, ou en cas de transmission d'entreprise, nous pouvons avec l'aide d'UNOFI, organisme lié au notariat, identifier vos objectifs et vous préconiser des solutions de placements : assurance-vie, placements SCPI, FCP ou contrat de capitalisation, pacte Dutreuil...

Demander conseil à votre notaire

Plus qu'authentifier des actes, le notaire a une véritable mission de conseil. Ses compétences et son expérience lui permettent de vous éclairer sur plusieurs aspects de votre vie : famille, patrimoine, fiscalité, immobilier, succession, mariage...

N'hésitez pas à demander un rendez-vous avec notre étude pour obtenir des renseignements.

Lexique juridique

Acte authentique

Acte rédigé par le notaire pour constater la vente. Pour que la vente d'un bien immobilier soit opposable à tous, elle doit faire l'objet d'une publicité au fichier immobilier, tenu par le service de la publicité foncières aux impôts. Pour que cette formalité soit effectuée, l'acte de vente doit être dressé en la forme authentique par un notaire.

Avant-contrat

La vente d'un bien immobilier se conclut généralement par étapes. Avant de signer l'acte authentique de vente, par devant notaire, un contrat préparatoire, appelé "avant-contrat" de vente est établi. Il peut s'agir d'une promesse de vente, d'un compromis de vente, ou encore d'un contrat de réservation.

L'avant-contrat établit les conditions de la vente, contient éventuellement des conditions suspensives auxquelles la réalisation de la vente est suspendue, fixe la date de signature de l'acte de vente notariée, et comporte généralement une clause pénale permettant de faire condamner la partie qui refuserait de signer l'acte authentique de vente.

Après la signature de l'avant-contrat de vente, l'acquéreur non professionnel d'un bien à usage d'habitation dispose d'un délai de rétractation de 10 jours.

Droit de préemption

Il s'agit d'un droit accordé à certaines personnes déterminées d'acheter un bien en priorité lorsque le vendeur décide de vendre ce bien. Ce droit de préemption est institué par la loi. Il peut également être accordé par le propriétaire volontairement dans une convention.

Le droit de préemption peut être accordé dans certains cas, au locataire en place, ou à la mairie, ou à la SAFER (organisme agricole) par exemple.

Indivision

L'indivision est le fait pour plusieurs personnes d'être propriétaires d'un même bien, à parts égales ou non. L'indivision se retrouve le plus souvent dans le cadre des successions. Les concubins qui achètent ensemble sont également soumis à l'indivision.

Loi Carrez

On désigne sous cette expression l'obligation de mentionner la surface du lot de copropriété, dans l'avant-contrat et dans l'acte authentique de vente. Le mesurage de la superficie de la partie privative du lot est obligatoire quelle que soit la destination du lot (habitation, commerce...). Toutefois, sont exclus de l'obligation de mesurage : les caves, les garages, les emplacements de stationnement, les lots d'une superficie inférieure à 8m².

Si la superficie réelle du lot est inférieure de plus de 5% à celle indiquée dans l'acte de vente, l'acquéreur peut obtenir du vendeur une diminution proportionnelle du prix. Il doit agir en justice dans l'année qui suit la signature de l'acte authentique de vente.

Plus-value immobilière

Le vendeur d'un bien immobilier est susceptible de réaliser une plus-value lorsque le prix auquel il vend le bien est supérieur au prix d'acquisition. Certaines plus-values sont exonérées de toute imposition. C'est le notaire qui habituellement se charge de déposer le formulaire et de payer l'impôt.

Promesse de vente

La promesse de vente est un avant-contrat qui formalise un engagement d'acheter et de vendre un bien.

Le compromis de vente, si elle est plus connue, n'est pas la seule promesse existante. Il existe également la promesse unilatérale de vente. Les deux contrats ne doivent pas être confondus. En effet, le compromis de vente engage les deux parties : le vendeur s'engage à vendre et l'acquéreur à acheter le bien. Tandis que la promesse de vente n'équivaut pas à une vente : seul le vendeur s'engage à vendre.

L'acquéreur peut toujours renoncer à acheter (sauf à devoir une indemnité au vendeur dans certains cas).

Régime matrimonial

Le régime matrimonial est le statut applicable aux biens des personnes mariées. Il existe deux grands types de régimes matrimoniaux : le régime de la communauté et le régime de la séparation des biens.

Les futurs époux peuvent choisir un régime matrimonial en établissant, avant leur mariage, un contrat de mariage, devant notaire.

En l'absence de contrat de mariage, la loi détermine un régime applicable : la communauté réduite aux acquêts, depuis 1965.

Les époux peuvent modifier leur régime matrimonial, après mariage.

Servitude

Charge imposée à un bien immobilier (fonds servant) qu'il s'agisse d'un immeuble bâti ou d'un terrain, et qui bénéficie à un autre bien (fonds dominant). La servitude est attachée au bien et se transmet à lui. Elle peut être mentionnée dans un acte. Il existe différentes servitudes : servitude de passage, de canalisation, de puisage, de vue...

Coordonnées de l'étude

Etude d'ORLEANS

12, boulevard Alexandre Martin

45000 ORLEANS

mail : 1512@notaires.fr

Téléphone : 02.38.53.24.72

site internet : 1512.notaires.fr



▪ Orléans ▪

1512notaires

Quinze-cent-douze ▪ *Votre conseil depuis 500 ans*

Notaires
de France