

L'ACTE DE VENTE



NOT'ATLANTIQUE

SAINT MARTIN DE RE

05.46.09.20.36

notatlantique.re@notaires.fr

<https://notatlantique-re.notaires.fr>



Toute vente immobilière doit être constatée par un acte authentique notarié. Après la signature de l'avant-contrat et pour assurer la pleine efficacité de l'acte de vente, le notaire accomplit un certain nombre de vérifications ou de démarches obligatoires dans l'intérêt des parties. En fonction des informations ainsi recueillies, le notaire adaptera l'acte de vente en conséquence. D'autres formalités seront ensuite effectuées après la signature de l'acte de vente.

AVANT LA VENTE : QUELLES VÉRIFICATIONS ET QUELLES DÉMARCHES ?

Le notaire vérifie la qualité de propriétaire du vendeur et examine son titre de propriété. Il contrôle également l'origine de propriété sur 30 ans, l'existence d'éventuelles servitudes, ou d'hypothèques afin d'assurer à l'acquéreur une sécurité juridique totale.

Pour cela, le notaire demande un « état hypothécaire » au service de la publicité foncière.

L'obtention de ce document est le moyen pour le notaire de connaître les garanties (appelées « inscriptions ») prises sur le bien (par exemple, une hypothèque) afin que les créanciers du vendeur soient réglés et l'inscription radiée. S'il existe une hypothèque sur le bien, le notaire demandera à la banque concernée le décompte des sommes dues par le vendeur.

Le notaire demandera également une série de documents détaillés ci-après.

L'OBTENTION DES DOCUMENTS D'URBANISME

Le notaire doit vérifier les règles d'urbanisme applicables au bien. Cette vérification sera d'autant plus importante si l'acquéreur projette de réaliser une construction sur un terrain, afin de s'assurer de la faisabilité de l'opération.

Les principaux documents d'urbanisme sont :

- Les certificats d'urbanisme
Le certificat dit « d'information générale » renseigne sur le droit d'urbanisme applicable au bien (servitudes d'utilité publique, droits de préemption, taxes, raccordement à l'égout, voirie et réseaux...).
- Le certificat « pré-opérationnel » ou détaillé indique si un terrain est susceptible d'être utilisé pour une opération de construction déterminée. Il donne l'état des équipements publics existants ou prévus desservant le terrain.
- Les autres certificats comme le certificat de non péril qui atteste notamment que le bien n'est pas insalubre, et le plan de situation du bien...

LES DROITS DE PRÉEMPTION

Qu'est ce que c'est ?

Dans certains cas limitativement énumérés, la loi permet à une autre personne que l'acquéreur initialement envisagé, d'acheter le bien par priorité. Le « droit de préemption » permet à son bénéficiaire de se substituer - s'il le souhaite - à l'acheteur initial, pour acquérir le bien. Le premier acquéreur sera alors écarté de la vente.

Le notaire doit donc vérifier impérativement avant toute vente, s'il existe ou non un droit de préemption. Et s'il en existe un, le notaire doit le « purger », c'est-à-dire proposer à son titulaire d'acquérir le bien par priorité. Cette formalité est fondamentale car si elle était omise, la vente pourrait être annulée. C'est pourquoi elle fait toujours l'objet d'une condition suspensive dans l'avant-contrat de vente.

Les principaux droits de préemption sont :

- **Les droits de préemption du locataire**

Le propriétaire qui souhaite vendre un logement qu'il a par ailleurs donné en location, doit le proposer en priorité à son locataire, dans trois hypothèses :

- le congé pour vendre à la fin du bail. Ici le vendeur entend vendre son bien « libre » c'est-à-dire sans locataire. Il propose donc au locataire une alternative : soit acheter le bien par priorité, soit quitter les lieux à l'expiration du bail.
- la première vente du logement occupé depuis la mise en copropriété de l'immeuble. Dans cette hypothèse, le propriétaire d'un immeuble collectif, après l'avoir divisé, décide de vendre un logement. Le refus d'acquérir du locataire n'entraînera aucune conséquence sur son bail, mais il ouvre un second droit de préemption au profit de la commune. En l'absence de toute préemption, l'acquéreur achète donc l'immeuble occupé.
- la vente « en bloc » d'un immeuble. En cas de vente en totalité et en une seule fois d'un immeuble à usage d'habitation ou mixte de plus de 5 logements, le locataire bénéficie d'un droit de préemption sur son logement. En cas de refus du locataire, celui-ci a droit au maintien de son bail. Ce droit de préemption ne s'appliquera pas si l'acquéreur s'engage à poursuivre la

location pendant 6 ans à compter de l'acte notarié de vente.

- **Le droit de préemption urbain (DPU)**

Il permet à une collectivité locale (commune par exemple) d'acheter, en priorité, certains biens mis en vente lorsqu'ils se situent dans des zones préalablement définies. L'exercice du droit de préemption doit être motivé par la réalisation d'opérations d'intérêt général (exemple : la construction d'équipements collectifs).

Si le bien est situé dans une zone couverte par le droit de préemption, le notaire adresse au maire de la commune une déclaration d'intention d'aliéner (DIA) indiquant notamment le prix et les conditions de la vente. Cette déclaration constitue une offre de vente. La mairie dispose de 2 mois à compter de la réception de la DIA pour faire connaître sa réponse (ce délai peut toutefois être prorogé en cas de demande d'informations complémentaires ou de demande de visite du bien).

La commune peut :

- ne pas répondre (son silence vaut alors renonciation) ou renoncer expressément à exercer son droit : le bien peut alors être vendu à l'acquéreur au prix annoncé dans la DIA
- accepter le prix proposé : la vente est donc conclue et deviendra parfaite à la plus tardive des deux dates suivantes :
 - . la signature de l'acte de vente
 - . et le paiement du prix qui doit intervenir au maximum dans un délai de 4 mois (sauf demande de pièces complémentaires ou de visite du bien)
- faire une contre-proposition : le propriétaire dispose alors de 2 mois pour renoncer à vendre, accepter la contre-proposition, ou contester le prix proposé



Attention

La mairie peut demander au vendeur de lui communiquer des documents relatifs à la consistance et l'état de l'immeuble ou sa situation environnementale et/ou demander à visiter le bien, ce qui pourra dans certains cas allonger les délais d'instruction.

- **Le droit de préemption de l'indivisaire**
Lorsqu'un bien immobilier est en indivision et que l'un des indivisaires souhaite vendre sa quote-part, il doit en avertir les autres qui bénéficient alors d'un droit de préemption.



**Bon
à Savoir**

Le droit de préemption de l'indivisaire ne s'applique que si la vente intervient au profit d'une personne étrangère à l'indivision. La cession entre deux co-indivisaires n'ouvre pas de droit de préemption au profit des autres membres de l'indivision.

L'INTERROGATION DU CASIER JUDICIAIRE NATIONAL

Avant la signature de tout acte de vente, le notaire interroge le Casier judiciaire national, afin de vérifier si l'acquéreur, personne physique ou associé ou mandataire social d'une société, n'a pas fait l'objet d'une condamnation pénale pour avoir fourni un habitat insalubre.

Une telle condamnation pénale entraîne l'interdiction de tout achat pendant 5 ans sauf si cet achat est destiné à l'habitation principale de l'acquéreur.

LOTS DE COPROPRIÉTÉ : LES VÉRIFICATIONS AUPRÈS DU SYNDIC

Dans un but de protection de l'acquéreur, la loi oblige le vendeur à fournir certains documents (le règlement de copropriété et tous ses éventuels modificatifs publiés, le carnet d'entretien de l'immeuble...) et une information très complète sur la situation juridique et financière de la copropriété (sommes dues, existence d'éventuelles procédures...).



**Bon
à Savoir**

Le notaire assurera les vérifications nécessaires, désormais obligatoires au stade de l'avant-contrat et annexera tous les documents à l'avant-contrat.

Par ailleurs, il s'assurera auprès du syndic que la copropriété est

immatriculée (à défaut il procédera à cette formalité). Enfin, il vérifiera que l'acheteur, son conjoint ou partenaire pacsé n'est pas déjà copropriétaire dans cette copropriété. Si c'est le cas, le notaire vérifiera qu'il n'est pas en situation d'impayés. À défaut de régularisation de la dette, la vente ne pourra avoir lieu aux torts de l'acquéreur. Cette mesure s'applique également aux associés d'une SCI ou d'une SNC

LES VÉRIFICATIONS RELATIVES AUX CONSTRUCTIONS

La garantie dommages-ouvrage

Toute construction neuve est garantie pendant 10 ans. Sont tenus à la garantie, le constructeur et tout vendeur. L'assurance dommages-ouvrage permet à l'acquéreur, en cas de survenance d'un sinistre relevant de la garantie décennale, d'être indemnisé directement par l'assureur dommages-ouvrage.

Le notaire apportera ici son conseil à l'acquéreur pour vérifier l'existence d'une telle assurance.



Bon à Savoir

La souscription de l'assurance dommages-ouvrage est obligatoire mais l'absence d'assurance n'est pas sanctionnée, lorsque le vendeur a fait construire le bien pour lui-même ou sa famille. Toutefois, en cas de revente dans les 10 ans, l'acquéreur pourra se retourner contre le vendeur pour qu'il paye les réparations. Dans cette hypothèse et pour préserver des moyens de recours, il devra être mentionné dans l'acte si les entreprises intervenues pour la construction étaient elles-mêmes bien assurées.

Les autorisations d'urbanisme

Lorsque la vente porte sur un immeuble bâti (une maison par exemple), le vendeur doit fournir les autorisations de construire, la déclaration d'ouverture de chantier, la

déclaration d'achèvement et de conformité des travaux, ainsi que l'arrêté de non-contestation de la conformité.

DANS L'ACTE DE VENTE : QUELLES PRÉCAUTIONS ET DANS QUEL BUT ?

L'OBLIGATION AU PAIEMENT DU PRIX

La principale obligation de l'acheteur est de payer le prix au jour déterminé dans l'avant-contrat de vente.

Le prix peut être payé selon différentes modalités :

- Au comptant lors de la signature de l'acte de vente : l'intégralité du prix est alors réglée par virement (sous déduction des sommes éventuellement déjà versées à l'avant-contrat) et ce paiement est constaté en la comptabilité du notaire.



Le Conseil du Notaire

Pour la sécurité de l'acquéreur, tous les paiements doivent être effectués en la comptabilité du notaire.

- À terme : par exception, le prix peut être payé dans un délai conventionnellement fixé dans l'acte de vente, qui prévoit alors :
 - la date de paiement du solde du prix (date unique ou échelonnement) ;
 - les éventuels intérêts ;
 - les causes de remboursement anticipé (par exemple revente du bien) ;
 - et surtout les garanties du vendeur : le « privilège de vendeur » (sorte d'hypothèque renforcée) garantit le paiement de l'intégralité du prix (ou son solde).
- Sous forme de rente viagère : en cas de vente d'un bien immobilier en viager, le prix est soit constitué totalement par une rente viagère, soit en partie par une rente et en partie par un versement comptant appelé le « bouquet ». Des clauses spécifiques garantissant le vendeur seront rédigées par le notaire.

LA PRISE DE POSSESSION DU BIEN

Si le bien est vendu « libre », le vendeur doit remettre à l'acquéreur les clefs et libérer les lieux, le plus souvent, le jour de l'acte de vente.

Si le bien est vendu « loué », le vendeur doit remettre les baux à l'acquéreur et lui verser les proratas de loyer et charges, le dépôt de garantie...

LE RÈGLEMENT DE LA SITUATION HYPOTHÉCAIRE

Afin d'éviter à l'acquéreur de payer les dettes hypothécaires de son vendeur, le notaire les règlera directement aux créanciers par prélèvement sur le prix de vente. Il se chargera de faire la mainlevée (suppression) des inscriptions aux frais du vendeur.

APRÈS LA VENTE : QUELLES FORMALITÉS POUR PARFAIRE L'ACTE ?

Après la signature de l'acte de vente, le notaire doit accomplir différentes formalités.

LA PUBLICITÉ FONCIÈRE, LE PAIEMENT DES DROITS DE MUTATION ET DE LA PLUS-VALUE IMMOBILIÈRE

Le notaire doit publier l'acte de vente au service de la publicité foncière. Il s'agit d'une formalité essentielle.

Le cas échéant, si la banque ayant financé l'acquéreur exige une garantie hypothécaire, celle-ci sera inscrite sur le bien à la diligence du notaire.



Bon à Savoir

Après la vente, le notaire verse les droits de mutation au Trésor public pour le compte de l'acquéreur. Ces droits auront été appelés par le notaire préalablement à la vente. Ils constituent une grande partie des « frais de notaire ».

De même, le notaire règle à l'État l'impôt sur la plus-value immobilière éventuellement dû par le vendeur, par prélèvement sur le prix de vente.

LES NOTIFICATIONS AU SYNDIC DE COPROPRIÉTÉ

Le notaire doit informer le syndic de la vente afin de porter à sa connaissance le changement de propriétaire.

À l'occasion de cette notification, le notaire adresse au syndic, avec accord du vendeur, les sommes dues par celui-ci et prélevées sur le prix de vente. En cas de contestation du vendeur sur les montants réclamés, le syndic peut faire opposition auprès du notaire au versement du prix à concurrence des sommes exigées.

LE DÉBLOCAGE DU PRIX

Dès lors que le notaire aura retenu les sommes dues par le vendeur notamment au titre des créances hypothécaires, des frais de mainlevée des inscriptions hypothécaires, de la plus-value immobilière, du syndic, il peut remettre le solde disponible du prix de vente au vendeur.



Attention

Si la vente concerne un immeuble détenu par plusieurs vendeurs, le prix sera remis à chacun à proportion de ses droits.

LA REMISE DU TITRE DE PROPRIÉTÉ À L'ACQUÉREUR

Après signature, le notaire adresse à l'acquéreur la copie de l'acte qui constitue son titre de propriété.

Après accomplissement des formalités de publicité foncière, le notaire adresse également à l'acquéreur le relevé de compte définitif et le solde du compte.