

Guide à l'usage du vendeur

Vous vendez votre bien immobilier ?

Votre notaire vous accompagne dans les différentes démarches nécessaires à la réalisation de ce projet.



Louis ORTMANS, notaire

Pour une prise de contact indispensable et un suivi personnalisé



- ❖ Louis ORTMANS, notaire
- ❖ Adresse de l'étude : 75, Rue Chevreul – 69007 LYON
- ❖ Adresse mail : louis.ortmans@notaires.fr
- ❖ Numéro de téléphone fixe : 04.37.26.11.44
- ❖ Lien du site internet : <https://louis-ortmans.notaires.fr/>

Les 7 étapes nécessaires à la vente d'un bien immobilier

1: La mise en vente et l'offre d'achat



2: La première prise de contact et la constitution du dossier



3: Votre dossier est complet: c'est le moment de signer la promesse de vente



4: Avant la vente

Les 7 étapes nécessaires à la vente d'un bien immobilier

5: La signature de l'acte authentique de vente définitive



6: Après la vente



7: Votre notaire reste à votre disposition



Louis ORTMANS, notaire

1: La mise en vente et l'offre d'achat

Vous avez mandaté un agent immobilier ou publié une annonce ?

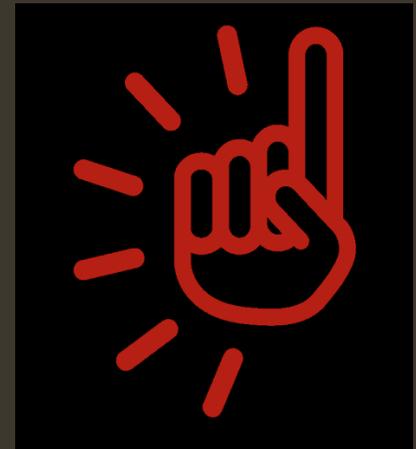
Un acquéreur vous a adressé, directement ou par l'intermédiaire d'une agence immobilière, une offre d'achat ?



Les conditions de cette offre répondent à vos attentes ?



Vous n'avez plus qu'à l'accepter



Attention : l'acceptation d'une offre d'achat vous oblige à vendre le bien à cet acquéreur.

VOUS NE POUVEZ PLUS ACCEPTER D'AUTRES OFFRES

1: La mise en vente et l'offre d'achat

C'est le moment de faire appel à votre notaire



Louis ORTMANS, notaire

2: La première prise de contact et la constitution du dossier

Contactez votre notaire, expliquez-lui votre projet et transmettez-lui les documents suivants:

- ❖ Votre pièce d'identité
- ❖ Votre profession
- ❖ Votre adresse
- ❖ Votre statut matrimonial (célibataire, divorcé(e), lié(e) par un pacte civile de solidarité, marié(e))
- ❖ La copie de l'offre d'achat acceptée
- ❖ Les coordonnées de l'acquéreur et/ou de son notaire
- ❖ Si vous aviez contracté un prêt immobilier pour acquérir le bien
 - La copie de votre contrat de prêt
 - Les coordonnées de votre banque



2: La première prise de contact et la constitution du dossier

Si vous aviez contracté un prêt immobilier pour acquérir le bien:

Deux garanties possibles



Hypothèque

Votre notaire se rapprochera directement de votre banque afin d'obtenir un décompte des sommes restant dues. Il prélèvera le montant sur le prix de vente et établira la radiation de l'hypothèque.



Caution

Il vous appartient de vous rapprocher de votre banque afin d'obtenir un décompte des sommes restant dues, et de rembourser à cette banque le solde, au moyen de votre prix de vente.

2: La première prise de contact et la constitution du dossier

Il vous reste à communiquer à votre notaire les documents suivants

- ❖ La copie complète de votre titre de propriété: acte notarié par lequel vous êtes devenu propriétaire du bien immobilier
 - ➡ Acte d'acquisition;
 - ➡ Attestation de propriété immobilière suite à un décès;
 - ➡ Acte de donation.

- ❖ La copie de votre dernière taxe foncière

- ❖ La liste des bien mobiliers meublant la maison ou l'appartement et vendus à l'acquéreur (cuisine équipée, éléments d'électroménager). Cette liste devra être valorisée.

Votre notaire, ainsi que l'agent immobilier, vous accompagnent dans cette démarche.



Louis ORTMANS, notaire

2: La première prise de contact et la constitution du dossier

Il vous reste à communiquer à votre notaire les documents suivants

❖ L'ensemble des diagnostics techniques

- Le certificat de superficie CARREZ si le bien vendu est un appartement;
- Le constat de risques d'exposition au plomb si le bien a été construit avant 1949;
- Le diagnostic amiante si le bien a été construit avant 1997;
- Le diagnostic de recherche de termites si le bien est situé dans une zone concernée;
- Le diagnostic de recherche de mэрule si le bien est situé dans une zone concernée;
- Les diagnostics des installations de gaz et d'électricité;
- Le diagnostic de performances énergétiques ;
- L'état des risques et pollution;
- Si votre bien n'est pas raccordé au réseau public d'assainissement collectif, le rapport du service public de l'assainissement non-collectif.

2: La première prise de contact et la constitution du dossier

La liste de l'ensemble des diagnostics techniques est longue et vous avez besoin d'aide ?

Rassurez-vous: votre notaire et votre agent immobilier pourront vous orienter vers un diagnostiqueur.



Louis ORTMANS, notaire

2: La première prise de contact et la constitution du dossier

Il vous reste à communiquer à votre notaire les documents suivants

Si votre bien est un lot de copropriété

- Le règlement de copropriété;
- Les procès-verbaux des assemblées générales des copropriétaires des trois dernières années;
- Le carnet d'entretien de l'immeuble;
- Les coordonnées de votre syndic de copropriété;

Ces documents peuvent être récupérés directement auprès du syndic de copropriété, ou sur le site intranet de la copropriété s'il existe. Demandez vos identifiants de connexion au syndic de copropriété.

Votre notaire prendra contact avec votre syndic de copropriété afin d'obtenir un sur la situation financière de la copropriété, document nécessaire à l'établissement de la promesse de vente, et facturé par le syndic.

2: La première prise de contact et la constitution du dossier

Il vous reste à communiquer à votre notaire les documents suivants

Si votre bien est un lot de lotissement

- Le cahier des charges du lotissement;
- Les statuts de l'association syndicale du lotissement;
- Les procès-verbaux des assemblées générales des colotis des trois dernières années;
- Les coordonnées du président de l'association syndicale du lotissement;

Ces documents peuvent être récupérés directement auprès du président de l'association, ou sur le site intranet du lotissement s'il a été établi. Demandez vos identifiants de connexion au président de l'association syndicale.

Votre notaire prendra contact avec le président de l'association syndicale afin d'obtenir un état sur la situation financière du lotissement, document nécessaire à l'établissement de la promesse de vente, et facturé par l'association syndicale.

2: La première prise de contact et la constitution du dossier

Il vous reste à communiquer à votre notaire les documents suivants

Si vous avez réalisé des travaux depuis que vous êtes propriétaire

- Les factures des entreprises;
- Le cas échéant, le permis de construire;
- La déclaration d'achèvement des travaux;
- Le certificat de conformité;
- L'autorisation des copropriétaires ou des membres du lotissement;



2: La première prise de contact et la constitution du dossier

Il vous reste à communiquer à votre notaire les documents suivants

Si le bien est ou était loué

- La copie du bail;
- La dernière quittance de loyer;
- Un état des lieux d'entrée;
- Un état des lieux de sortie en cas de départ du locataire;
- La dédite du locataire s'il est parti de lui-même;
- La copie du congé pour vendre que vous lui avez éventuellement adressée.



2: La première prise de contact et la constitution du dossier

Vous n'ignorez pas que, dès l'instant où le bien ne constitue pas votre résidence principale

- ❖ Il est ou a été loué;
- ❖ Il est une résidence secondaire;
- ❖ Vous en avez hérité et ne l'habitez pas.

Vous êtes potentiellement soumis à l'impôt sur la plus-value immobilière

Votre notaire vous adressera une simulation de l'impôt à verser avant la signature de la promesse de vente.

Votre notaire prendra attache avec l'acquéreur ou avec son notaire, afin d'organiser ensemble, un rendez-vous de signature de la promesse de vente, dans les plus brefs délais et selon les disponibilités de chacun:



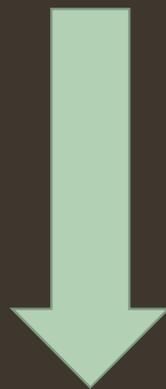
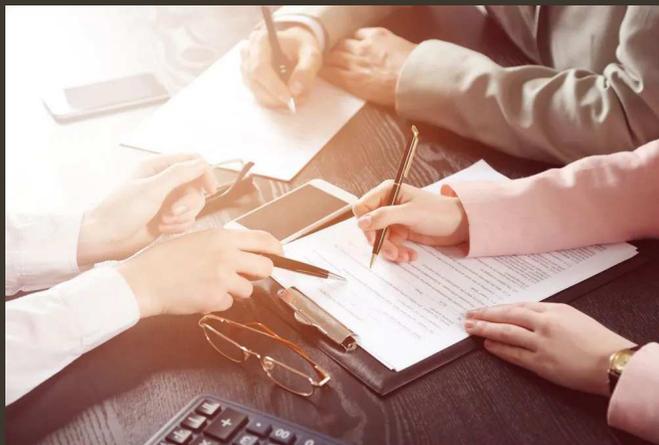
- Vendeur
- Acquéreur
- Notaire de l'acquéreur
- Agent immobilier



Louis ORTMANS, notaire

3: Votre dossier est complet: c'est le moment de signer la promesse de vente

Votre notaire vous reçoit, ainsi que l'acquéreur, son notaire et l'agent immobilier, pour un rendez-vous physique à l'Etude, ou en visioconférence si le déplacement n'est pas envisageable pour telle ou telle raison.

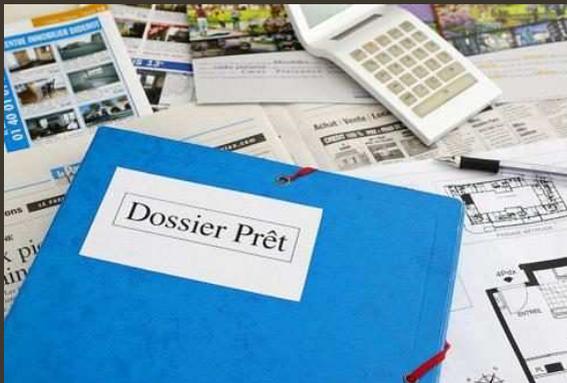


C'est le temps de l'échange, des explications, de la lecture de la promesse, de l'établissement d'une chronologie (date d'obtention de son prêt par votre acquéreur, date à laquelle la vente définitive devra être signée), et de la signature de la promesse de vente.

4: Avant la vente

Votre notaire reste à votre entière disposition entre la signature de la promesse de vente et la signature de l'acte de vente définitive.

- Il répond à vos interrogations;
- Vous tiens informé de l'évolution des démarches réalisées;
- Vous tiens informé de l'état d'avancement du dossier de financement de votre acquéreur.



4: Avant la vente

Il conviendra, avant la signature de l'acte de vente définitive, de programmer avec votre acquéreur et votre agent immobilier, une dernière visite:

- Relevé des compteurs;
- Vérification de l'état du bien;
- Vérification de l'état du mobilier éventuellement vendu.



Louis ORTMANS, notaire

5: La signature de l'acte authentique de vente définitive

- ❖ Votre acquéreur a obtenu son prêt;
- ❖ Le dossier de vente est complet;
- ❖ L'acte authentique de vente définitive peut être régularisé chez votre notaire;
- ❖ Le jour du rendez-vous, il vous faudra:
 - Apporter les clés;
 - Vous munir d'une pièce d'identité et d'un RIB signé.



5: La signature de l'acte authentique de vente définitive

- ❖ Votre notaire vous remettra:
 - Une attestation de vente avec le prix permettant de justifier auprès de la banque l'origine du virement qui sera réalisé sur votre compte;
 - Une attestation de vente sans le prix permettant de résilier votre contrat d'assurance habitation;
 - L'imprimé de plus-value immobilière dans l'hypothèse où vous êtes soumis à l'impôt sur la plus-value:
 - ➔ Votre notaire prélèvera sur le prix de vente le montant de l'impôt afin de le régler directement au trésor public;
 - Un décompte des sommes vous revenant (le « net vendeur »)
 - Une copie de l'acte de vente



6: Après la vente

❖ Si votre bien est dans une copropriété ou un lotissement

- Vous ne devez plus rien régler au syndic de copropriété ou à l'association syndicale du lotissement;
- Votre notaire se charge de prévenir le syndic ou l'association de la vente, et lui verse directement les sommes restant dues, par prélèvement sur le prix de vente;
- Vous pouvez stopper vos prélèvements automatiques.

❖ Ne soyez pas surpris

- Bien que vous ne soyez plus propriétaire, vous allez recevoir la taxe foncière l'année suivant celle de votre vente.
 - ❑ Les impôts ont du retard dans l'enregistrement des transferts de propriétaires.
 - ❑ Ne payez pas cette taxe foncière et adressez au centre des finances publiques compétents l'attestation de vente  la mise à jour se fera automatiquement et la taxe foncière de l'année N+1 sera adressée à l'acquéreur.
 - ❑ En ce qui concerne la taxe foncière de l'année en cours, il vous faut la régler en intégralité.

 **L'acquéreur vous aura, le jour de la promesse de vente, remboursé le prorata.**

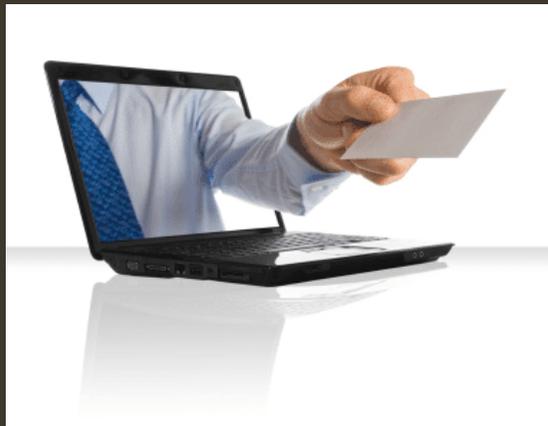
Louis ORTMANS, notaire

6: Après la vente

❖ Vous êtes soumis à l'impôt sur la plus-value ?

- Votre notaire a réglé cet impôt;
- Néanmoins, il vous faudra, dans votre déclaration d'impôt de l'année N+1, reporter le montant de la plus-value nette taxable, sous peine de sanctions financières;
- Il ne s'agira pas de payer l'impôt une seconde fois. Le montant de la plus-value nette sera simplement intégré dans votre revenu fiscal de référence.

❖ Transmettez à votre assureur une attestation de vente sans le prix, en vue de la résiliation du contrat.



Louis ORTMANS, notaire

7: Votre notaire reste à votre disposition

Nous vous remercions vivement de votre confiance et espérons que l'accompagnement de l'office vous aura satisfait.

Si tel est le cas, n'hésitez pas à en parler autour de vous et à le faire savoir.
Nous mettrons notre professionnalisme et notre dévouement au service de vos proches et connaissances.



Louis ORTMANS; notaire

7: Votre notaire reste à votre disposition

La missions de votre notaire, notre mission, ne s'arrête pas le jour de la signature de l'acte authentique.

- ❖ Des projets personnels ?
- ❖ Une volonté de transmettre à vos enfants et / ou petits enfants ?
- ❖ Une volonté de protéger votre conjoint / conjointe ?
- ❖ Une nouvelle aventure professionnelle ?

7: Votre notaire reste à votre disposition

Votre notaire, en relation constante avec divers professionnels du droit et du chiffre (collaborateur spécialisé en gestion de patrimoine, cabinet d'expertise-comptable), reste à votre écoute, vous conseille et vous accompagne.

