

Les mandats de vente

Simple, exclusif ?

Le mandat simple

Le mandat semi-exclusif

Le mandat de recherche

Le mandat

Le mandat exclusif



Mandat de vente

Contrat bilatéral qui unit **le vendeur**, propriétaire d'un bien immobilier, et **un professionnel** de l'immobilier à **qui le vendeur confie son bien à la vente.**

Le terme "**mandat**", désigne à la fois **le pouvoir** et **le document par lequel ce pouvoir est transmis.** Ces appellations visent la **convention** par laquelle **une personne donne à une autre le pouvoir de faire pour elle un ou plusieurs actes juridiques.**

Le mandat est un contrat intuitu personae, il **finit** normalement à l'échéance du **terme prévu par les contractants.**

Le mandat est obligatoire pour **l'agent immobilier.** Il est la **condition essentielle de sa rémunération.** Si il **ne dispose pas de mandat** il ne pourrait **pas prétendre au paiement de ses honoraires.**



Son contenu

Son contenu

- **L'identité** des personnes qui vendent le bien;
- **Les références et coordonnées** du ou des cabinets chargés de la vente;
- **La désignation du bien;**
- **Le prix du bien;**
- **Le montant** de la rémunération;
- **La durée qui est limitée dans le temps.** Les mandats prévoient, en général, **une durée irrévocable de 3 mois reconductibles** par tacite reconduction **par période d'un mois**. Dans tous les cas au-delà d'un an, le mandat de vente est terminé.

L'agent immobilier agit en **qualité de mandataire de ses clients** dans la mesure où il intervient pour le compte d'autrui. Il ne peut alors **valablement exercer son activité** d'entremise que **s'il dispose** à cet effet **d'un mandat écrit, signé et en cours de validité**.



Mandat de vente

Contrat bilatéral qui unit **le vendeur**, propriétaire d'un bien immobilier, et **un professionnel** de l'immobilier à **qui le vendeur confie son bien à la vente.**

Le terme "**mandat**", désigne à la fois **le pouvoir** et **le document par lequel ce pouvoir est transmis.** Ces appellations visent **la convention** par laquelle **une personne donne à une autre le pouvoir de faire pour elle un ou plusieurs actes juridiques.**

Le mandat est un contrat intuitu personae, il **finit** normalement à l'échéance du **terme prévu par les contractants.**

Le mandat est obligatoire pour **l'agent immobilier.** Il est la **condition essentielle de sa rémunération.** Si il **ne dispose pas de mandat** il ne pourrait **pas prétendre au paiement de ses honoraires.**



Son contenu

Les mandats de vente

Simple, exclusif ?

Le mandat simple

Le mandat semi-exclusif

Le mandat de recherche

Le mandat

Le mandat exclusif



Mandat simple

Le mandat de vente simple donne de la liberté aux vendeurs qui souhaitent **ne se fermer aucune opportunité** pour **proposer leur bien immobilier**. Il permet de diffuser le bien à un plus grand nombre d'acquéreurs potentiels.

Il encadre **une prestation de service** de **l'agent immobilier** qui va **se charger de la vente du bien**. Celle-ci prend différentes formes, de la **création de l'annonce professionnelle** à **l'accompagnement lors de la signature de l'acte de vente, les visites, la négociation, la constitution du dossier de diagnostics obligatoires, etc...**

Le propriétaire peut **multiplier les canaux de diffusion**, tirant profit **des agences** et **des sites de petites annonces en ligne**.

Le coût

+ / -

Le coût

Aucun coût supplémentaire n'est à prévoir pour les vendeurs les **frais n'étant dus** que si **une agence réalise la vente**.

Si le **propriétaire réalise une vente**, il s'engage à **informer immédiatement le mandataire** en lui notifiant par **lettre recommandée avec avis de réception** les **noms et adresses de l'acquéreur, du notaire chargé de la rédaction de l'acte authentique et de l'intermédiaire** éventuellement intervenu, ce pendant **la durée du présent mandat et deux ans après son expiration**.



Mandat simple

Le mandat de vente simple donne de la liberté aux vendeurs qui souhaitent **ne se fermer aucune opportunité** pour **proposer leur bien immobilier**. Il permet de diffuser le bien à un plus grand nombre d'acquéreurs potentiels.

Il encadre **une prestation de service** de **l'agent immobilier** qui va **se charger de la vente du bien**. Celle-ci prend différentes formes, de la **création de l'annonce professionnelle** à **l'accompagnement lors de la signature de l'acte de vente, les visites, la négociation, la constitution du dossier de diagnostics obligatoires, etc...**

Le propriétaire peut **multiplier les canaux de diffusion**, tirant profit **des agences** et **des sites de petites annonces en ligne**.

Le coût

+ / -

Avantages et Inconvénients



- **Toucher** un plus grand nombre **d'acquéreurs potentiels**

- **Plus de liberté**



- **Envoyer un mauvais signal** aux acquéreurs en étant **présent dans de nombreuses vitrines**

- **Moins d'implication** des agents immobiliers

Mandat simple

Le mandat de vente simple donne de la liberté aux vendeurs qui souhaitent **ne se fermer aucune opportunité** pour **proposer leur bien immobilier**. Il permet de diffuser le bien à un plus grand nombre d'acquéreurs potentiels.

Il encadre **une prestation de service** de **l'agent immobilier** qui va **se charger de la vente du bien**. Celle-ci prend différentes formes, de la **création de l'annonce professionnelle** à **l'accompagnement lors de la signature de l'acte de vente, les visites, la négociation, la constitution du dossier de diagnostics obligatoires, etc...**

Le propriétaire peut **multiplier les canaux de diffusion**, tirant profit **des agences** et **des sites de petites annonces en ligne**.

Le coût

+ / -

Les mandats de vente

Simple, exclusif ?

Le mandat simple

Le mandat semi-exclusif

Le mandat de recherche

Le mandat

Le mandat exclusif



Mandat exclusif

Le mandat exclusif consiste à confier **l'exclusivité de la vente** à **une seule agence**. Il **interdit de faire appel à d'autres professionnels** ou de **rechercher soi-même** des acquéreurs.

Défini dans la **loi Hoguet de 1970**, le mandat exclusif est un **contrat formel, réglementé et encadré**, le vendeur engage sa confiance totale auprès de son agence immobilière et **se doit de conclure la vente que par son intermédiaire**. Il ne peut donc vendre en direct.

La commission de vente n'est due que si la transaction est réalisée, **après la signature de l'acte authentique de vente chez le notaire**.



+ / -

Avantages et Inconvénients



- **Gage d'efficacité** pour le vendeur
- **Plus grande probabilité de vendre** dans un délai plus court
- **Valorise le bien** et réduit la marge de la négociation



- **Obligation d'octroi** des services **d'une seule agence** sur une période de 3 mois
- **Le professionnel peut négliger la vente** du bien pour **d'autres tâches ou d'autres commissions plus importantes.**

Mandat exclusif

Le mandat exclusif consiste à confier **l'exclusivité de la vente** à **une seule agence**. Il **interdit de faire appel à d'autres professionnels** ou de **rechercher soi-même** des acquéreurs.

Défini dans la **loi Hoguet de 1970**, le mandat exclusif est un **contrat formel, réglementé et encadré**, le vendeur engage sa confiance totale auprès de son agence immobilière et **se doit de conclure la vente que par son intermédiaire**. Il ne peut donc vendre en direct.

La commission de vente n'est due que si la transaction est réalisée, **après la signature de l'acte authentique de vente chez le notaire**.



+ / -

Les mandats de vente

Simple, exclusif ?

Le mandat simple

Le mandat semi-exclusif

Le mandat de recherche

Le mandat

Le mandat exclusif



Mandat semi-exclusif

Le mandat semi-exclusif permet de faire appel à une seule agence, avec un niveau de service élevé garanti par l'exclusivité ; en parallèle, il autorise les propriétaires à réaliser une vente directe sans payer de commission, dans le cas où ils trouveraient un acquéreur en dehors de l'agence.

Les honoraires du mandats seront alors partagés à 50 % pour chaque partie.

Dans le cadre d'un mandat semi-exclusif, le propriétaire n'a pas le droit de vendre son bien à un acquéreur qui a été préalablement capté par l'agence. Si c'est le cas, la commission doit être payée, aux conditions prévues dans le contrat de mandat. Pour ne laisser aucune place au doute, le vendeur doit informer son agence de l'identité de l'acheteur en cas de vente directe.

+ / -

Mandat
demi-exclusif

Avantages et Inconvénients



- **Bénéficier d'une implication totale du professionnel**
- **Accompagnement** lors de la **négociation du prix**
- **Garantie la légalité de la transaction**



- **Visibilité "professionnelle"** dans une seule agence

Mandat semi-exclusif

Le mandat semi-exclusif permet de faire appel à une seule agence, avec un niveau de service élevé garanti par l'exclusivité ; en parallèle, il autorise les propriétaires à réaliser une vente directe sans payer de commission, dans le cas où ils trouveraient un acquéreur en dehors de l'agence.

Les honoraires du mandats seront alors partagés à 50 % pour chaque partie.

Dans le cadre d'un mandat semi-exclusif, le propriétaire n'a pas le droit de vendre son bien à un acquéreur qui a été préalablement capté par l'agence. Si c'est le cas, la commission doit être payée, aux conditions prévues dans le contrat de mandat. Pour ne laisser aucune place au doute, le vendeur doit informer son agence de l'identité de l'acheteur en cas de vente directe.

+ / -

Mandat
demi-exclusif

Mandat demi-exclusif

Le mandat demi-exclusif n'autorise pas le propriétaire à faire de la publicité pour son bien.

Cependant s'il trouve un acquéreur, il doit le rediriger vers le mandataire du bien.

Si l'accord est conclu, les honoraires seront réduit de moitié.

Mandat semi-exclusif

Le mandat semi-exclusif permet de faire appel à une seule agence, avec un niveau de service élevé garanti par l'exclusivité ; en parallèle, il autorise les propriétaires à réaliser une vente directe sans payer de commission, dans le cas où ils trouveraient un acquéreur en dehors de l'agence.

Les honoraires du mandats seront alors partagés à 50 % pour chaque partie.

Dans le cadre d'un mandat semi-exclusif, le propriétaire n'a pas le droit de vendre son bien à un acquéreur qui a été préalablement capté par l'agence. Si c'est le cas, la commission doit être payée, aux conditions prévues dans le contrat de mandat. Pour ne laisser aucune place au doute, le vendeur doit informer son agence de l'identité de l'acheteur en cas de vente directe.

+ / -

Mandat
demi-exclusif

Les mandats de vente

Simple, exclusif ?

Le mandat simple

Le mandat semi-exclusif

Le mandat de recherche

Le mandat

Le mandat exclusif



Mandat de recherche

- Le **mandat de recherche** permet de **confier l'achat de son futur logement à un professionnel**. Le **mandataire** joue le rôle d'un "**chasseur de bien**" qui va sélectionner les **meilleures offres** en fonction des **caractéristiques**.
- Le **mandat de recherche** est régi par la **loi Hoguet de 1970** qui encadre l'activité d'agent immobilier et a été mis à jour par la loi Alur en 2014. Il **formalise la relation** entre un **acquéreur** et un **professionnel de l'immobilier**.
- Le **mandat de recherche** doit déterminer les **conditions de la transaction immobilière**, le **pouvoir délégué au mandataire**, les **conditions de la prestation de service**, sa **rémunération** et les **moyens mis en oeuvre**.
- En contrepartie, l'**agent mandataire** recevra une **commission payable** si la **transaction immobilière est réalisée**, après **signature de l'acte authentique de vente chez le notaire**. Tant que la **vente n'est pas définitive**, le mandat **ne pourra déclencher aucun paiement**.



Mandat de recherche

Ce qu'il doit contenir

Mandat de recherche

Le mandat de recherche simple, laisse la possibilité au mandant de **faire rechercher son bien immobilier par une agence ou part lui-même**.

Dans le cadre d'un mandat exclusif, seul le mandataire est autorisé à effectuer la recherche de bien immobilier. Dans le cas où l'acquéreur trouve un appartement ou une maison en vente directe ou en passant par le biais d'une autre agence, la commission est due au mandataire.



Mandat de recherche

- Le **mandat de recherche** permet de **confier l'achat de son futur logement à un professionnel**. Le **mandataire** joue le rôle d'un "**chasseur de bien**" qui va sélectionner les **meilleures offres** en fonction des **caractéristiques**.
- Le **mandat de recherche** est régi par la **loi Hoguet de 1970** qui encadre l'activité d'agent immobilier et a été mis à jour par la loi Alur en 2014. Il **formalise la relation** entre un **acquéreur** et un **professionnel de l'immobilier**.
- Le **mandat de recherche** doit déterminer les **conditions de la transaction immobilière**, le **pouvoir délégué au mandataire**, les **conditions de la prestation de service**, sa **rémunération** et les **moyens mis en oeuvre**.
- En contrepartie, l'**agent mandataire** recevra une **commission payable** si la **transaction immobilière est réalisée**, après **signature de l'acte authentique de vente chez le notaire**. Tant que la **vente n'est pas définitive**, le mandat **ne pourra déclencher aucun paiement**.



Mandat de
recherche

Ce qu'il doit
contenir

Ce qu'il doit contenir

- **Coordonnées complètes** : nom, prénom, adresse, date et lieu de naissance, situation matrimoniale et nationalité ;
- **Coordonnées de la société du chasseur** (adresse, N° de carte T, assurances, RCS...) ;
- **Une description précise** du bien recherché ;
- **Une fourchette de prix du bien** ;
- **La forme de rémunération** (pourcentage du prix d'achat ou une base forfaitaire) ;
- **La durée du contrat** (généralement 3 mois avec possibilité de reconduction tacite) ;
- **La date et la signature du mandant** et du **mandataire**.



Mandat de recherche

- Le **mandat de recherche** permet de **confier l'achat de son futur logement à un professionnel**. Le **mandataire** joue le rôle d'un "**chasseur de bien**" qui va sélectionner les **meilleures offres** en fonction des **caractéristiques**.
- Le **mandat de recherche** est régi par la **loi Hoguet de 1970** qui encadre l'activité d'agent immobilier et a été mis à jour par la loi Alur en 2014. Il **formalise la relation** entre un **acquéreur** et un **professionnel de l'immobilier**.
- Le **mandat de recherche** doit déterminer les **conditions de la transaction immobilière**, le **pouvoir délégué au mandataire**, les **conditions de la prestation de service**, sa **rémunération** et les **moyens mis en oeuvre**.
- En contrepartie, l'**agent mandataire** recevra une **commission payable** si la **transaction immobilière est réalisée**, après **signature de l'acte authentique de vente chez le notaire**. Tant que la **vente n'est pas définitive**, le mandat **ne pourra déclencher aucun paiement**.



Mandat de
recherche

Ce qu'il doit
contenir

Les mandats de vente

Simple, exclusif ?

Le mandat simple

Le mandat semi-exclusif

Le mandat de recherche

Le mandat

Le mandat exclusif



Les mandats en location / gestion

Le mandat
de location



Le bail de
location



Le mandat de
gestion



Les actes de
gestion



Qu'est ce qu'un mandat de location ?

Un **mandat de location** est un **document juridique** signé entre un **propriétaire bailleur** et un **professionnel mandataire** (détenant la **carte professionnelle T**) pouvant être **une agence immobilière, un gestionnaire locatif, ou un administrateur de biens.**

Ce **contrat** confie au prestataire **la charge de trouver un locataire.** En travaillant avec un professionnel, **le propriétaire simplifie la mise en location de son bien immobilier.** Diverses **missions** sont à la charge du mandataire, parmi elles l'on retrouve **la rédaction du bail, la réalisation des diagnostics, l'état des lieux...**

Le mandat est obligatoire pour l'**agent immobilier.** **Aucune rémunération** n'est possible pour le professionnel s'il n'a **pas signé de mandat.** Le prestataire **ne peut être payé** tant que **la mise en location n'est pas effective.** C'est la **loi Hoguet** qui a **réglé les professions immobilières.** C'est donc cette loi qui a **imposé ces obligations.**



Le
mandataire

Le rôle du mandataire

La recherche de locataire

Il déploie les moyens nécessaires pour **trouver rapidement un locataire** très souvent par le biais des annonces sur Internet, **dans plusieurs sites spécialisés si nécessaire**. Ces publications doivent inclure un **descriptif détaillé** ainsi que **des photos du bien**.




L'annonce immobilière

Rédaction et diffusion de l'annonce immobilière

Annnonce de location meublée (post-réforme)


- Paris, 12^{ème}
- Surface habitable : 42,00 m²



Loyer 1 350 € par mois, charges comprises
Dont :
- 150 € de charges locatives (provision donnant lieu à régularisation annuelle)
- 57,6 € de complément de loyer

Dépôt de garantie : 1 200 €

Honoraires charge locataire: 630 € TTC
Dont: 120 € pour l'état des lieux



Les mandats en location / gestion

Le mandat
de location



Le bail de
location



Le mandat de
gestion



Les actes de
gestion



Le bail de location

Le bail doit être fait par écrit en autant d'exemplaire qu'il y a de parties (propriétaire, locataire).

Il doit être conforme au modèle de bail réglementaire.



Documents
annexés

Les parties et
le logement

Loyer /
charges

Frais
d'agence

Informations sur les parties

- **Nom et domicile** du propriétaire
- Si le logement n'est pas géré directement par le propriétaire, **nom et siège social du gestionnaire**
- **Noms du ou des locataires**
- **Date de prise d'effet et durée du bail**



Le logement

Informations sur le logement

- **Consistance du logement** et sa **destination** (bail d'habitation ou bail professionnel libéral)
- **Description du logement** et de **ses équipements** à usage **privatif et commun**
- **Nature et montant des travaux effectués** dans le logement depuis le dernier bail
- **Surface habitable** du logement



Loyer, charges et dépôt de garantie

Informations relatives au loyer :

- **Montant du loyer** et **ses modalités de paiement** (date et fréquence qui est généralement mensuelle), ainsi que ses règles de révision éventuelle
- **Montant du dernier loyer appliqué** au précédent locataire (s'il a quitté le logement depuis moins de 18 mois)
- **Modalités de paiement des charges**
- **Montant du dépôt de garantie** s'il est prévu



Durée du bail

Durée du bail

Le bail doit être **conclu pour une durée minimum de :**

- **3 ans** lorsque le propriétaire est **un particulier**
- **6 ans** quand le propriétaire est **une personne morale** (par exemple une société, une association)

Renouvellement du bail

À la fin du bail, et en l'**absence de préavis** donné par le propriétaire ou le locataire, le bail est :

- **soit renouvelé** sur proposition du propriétaire
- **soit reconduit** automatiquement



Frais d'agence

Informations relatives aux frais d'agence :

- Règles relatives **au partage des frais**
(reproduction de l'article 5 I de la loi de 1989)
- **Montants des plafonds de facturation**
applicables au locataire



Les honoraires de location sont généralement répartis entre le propriétaire et le locataire.

Conformément à la loi Hoguet (loi n° 70-9 du 2 janvier 1970), un agent immobilier ne peut demander le règlement des honoraires d'agence si aucune transaction a lieu.

Documents annexés

Informations relatives aux annexes :

- Diagnostic de performance énergétique (**DPE**)
- Constat de risque d'exposition au plomb (**CREP**) si le logement date **d'avant janvier 1949**
- **État des risques et pollutions** si le logement est **situé dans une zone à risque** (inondations, séismes, avalanches, ...)
- **État de l'installation intérieure de l'électricité** si l'installation a **plus de 15 ans**
- **État de l'installation intérieure du gaz** si l'installation a **plus de 15 ans** ou si le **dernier certificat de conformité a plus de 15 ans**
- Si le **logement est situé dans une zone de bruit définie** par un plan d'exposition au bruit des aéroports, un document comportant l'indication claire et précise de la zone de bruit dans laquelle se trouve le logement.



Informations relatives aux annexes :

- l'état des lieux d'entrée établi lors de la remise des clés et l'état des lieux de sortie réalisé lors de la restitution des clés ;
- l'attestation d'assurance contre les risques locatifs que le locataire doit obligatoirement souscrire ;
- l'énumération des équipements d'accès aux technologies de l'information et de la communication (câble, TNT, fibre...);
- une copie de la convention Anah si le logement loué est conventionné ;
- une copie de la grille de vétusté si le locataire et le propriétaire ont convenu d'en appliquer une ;
- si le logement est situé dans un immeuble en copropriété, un extrait du règlement de copropriété.



Les mandats en location / gestion

Le mandat
de location



Le bail de
location



Le mandat de
gestion



Les actes de
gestion



Le mandat de gestion

Le **contrat de mandat de gestion** est un contrat par lequel le **propriétaire d'un bien immobilier**, appelé le **mandant**, délègue à un **professionnel**, appelé le **mandataire**, la gestion de son bien locatif.

La **gestion locative** d'un bien immobilier est ainsi grandement **simplifiée pour le propriétaire** et apporte **des garanties à l'occupant**.

Elaboré sous la **forme d'un contrat écrit**, devant être **signé des deux parties**, c'est à dire du **mandant (le propriétaire)** et du **mandataire (le professionnel)**.

La **carte G** est **indispensable pour la gestion de biens immobiliers**. Si vous souhaitez **exercer une activité de gestion locative**, c'est cette carte que vous devez avoir en votre possession.

Qu'est ce que
la gestion
locative ?



Gestion locative

Confier la gestion de son bien immobilier à un mandataire professionnel **permet au propriétaire** dudit bien **de déléguer toutes les tâches relatives à la gestion courante, juridique et administrative** de son bien.

Il s'agit de l'encaissement mensuel des loyers, la régularisation annuelle des charges, la révision des loyers, l'exécution des travaux de réparation, voire la recherche de locataires potentiels.



Les mandats en location / gestion

Le mandat
de location



Le bail de
location



Le mandat de
gestion



Les actes de
gestion



Le contrat du mandat de gestion

Le contrat de mandat de gestion précise les orientations de la gestion locative du bien : les opérations et les actes de gestion pouvant être accomplis par le mandataire, et les limites applicables.

Le contrat doit obligatoirement être écrit, signé des deux parties et la signature précédée de la mention manuscrite « lu et approuvé ».



Son contenu



Ce contrat contient généralement

- l'identité des deux parties
- la désignation du ou des biens immobiliers mis en location
- les missions du mandataire et les actes autorisés
- les obligations du mandataire : obligation d'information, d'expertise et de conseil
- les honoraires, les commissions et les possibles frais supplémentaires du mandataire
- la durée du mandat et les conditions
- les clauses de confidentialité
- l'attribution des compétences en cas de contestation ou de litige

Son coût



Sa résiliation

Les honoraires du mandataire

Le service de gestion locative est un service rémunéré. On parle d'honoraires de gestion locative.

Les honoraires de gestion de biens immobiliers sont librement fixés par les professionnels du secteur. Les tarifs et la forme de facturation peuvent donc varier d'une agence à l'autre. L'affichage en vitrine des tarifs de l'agence est toutefois rendu obligatoire par la loi.

Le coût global de gestion immobilière représente généralement un investissement financier équivalant à 1 mois de loyer, soit entre 5 et 10 % TTC des sommes encaissées par la location du bien.

On note toutefois ici que la somme déboursée peut être déduite des revenus fonciers déclarés.



La résiliation

Le contrat qui lie un mandant à un mandataire pour la gestion locative d'un bien immobilier a une durée variable. Le mandant peut résilier ce contrat mais uniquement à sa date d'échéance.

Dans le cas contraire, si rien n'est fait à cette date, le contrat est reconduit de manière tacite. Pour y mettre fin, il est donc nécessaire d'en informer le mandataire en lui adressant une lettre recommandée avec accusé de réception.

Selon les conditions fixées dans le contrat de mandat, la résiliation du mandat peut entraîner des frais de résiliation et, d'autre part, une période de préavis doit possiblement être respectée.



Les mandats en location / gestion

Le mandat
de location



Le bail de
location



Le mandat de
gestion



Les actes de
gestion



Le titre de propriété

Acte notarié

Le titre

Le contenu

Titre de propriété

Le titre de propriété est l'acte officiel qui permet de démontrer que l'on est propriétaire d'un bien, que celui-ci ait été acheté, transmis par donation, par héritage ou à la suite d'un partage.

Le titre de propriété est un acte notarié portant sur la mutation (cession, donation, succession....) d'un bien immobilier, il permet de démontrer que l'on est bien propriétaire d'un bien. Le titre de propriété est constitué d'une partie normalisée et d'une partie développée.

DESIGNATION
De l'ENSEMBLE IMMOBILIER dont dépendent les BIENS :

Dans un ensemble immobilier situé à [REDACTED]

Cadastré :

Section	N°	Lieudit	Surface	Nature
BW	184	[REDACTED]	00ha 07a 40ca	Une maison

Des BIENS

Lot numéro deux (2) :
Bâtiment B, UNE MAISON à usage principal d'habitation comprenant au rez-de-chaussée, une cuisine, un séjour et à l'étage, deux chambres, une salle de bains, WC, mezzanine.
Et les cent quatre-vingt sept/mille deux cent soixante troisièmes (187/1263 èmes) de la propriété du sol et des parties communes générales.

Biens mobiliers :
Divers Biens mobiliers détaillés à l'acte.

SUPERFICIE DE LA PARTIE PRIVATIVE

La superficie de la partie privative fournie par le VENDEUR des biens soumis aux dispositions de la loi n° 96-1107 du 18 Décembre 1996 est la suivante :
61,79 m², pour le lot numéro 6.

Partie
normalisée

Partie
développée

Partie normalisée

La partie normalisée comprend les éléments de l'acte de vente qui sont nécessaires pour la publication à la publicité foncière ainsi que ceux nécessaires à la détermination de l'assiette des droits, taxes, salaires et impôts.

On y retrouve notamment :

- Des informations sur le vendeur et l'acheteur
- Des informations sur le bien concerné
- Les quotités assises
- Le prix de vente, et son paiement
- Toutes les formalités fiscales nécessaires



Titre de propriété

Le titre de propriété est l'acte officiel qui permet de démontrer que l'on est propriétaire d'un bien, que celui-ci ait été acheté, transmis par donation, par héritage ou à la suite d'un partage.

Le titre de propriété est un acte notarié portant sur la mutation (cession, donation, succession....) d'un bien immobilier, il permet de démontrer que l'on est bien propriétaire d'un bien. Le titre de propriété est constitué d'une partie normalisée et d'une partie développée.

DESIGNATION
De l'ENSEMBLE IMMOBILIER dont dépendent les BIENS :

Dans un ensemble immobilier situé à [REDACTED]

Cadastré :

Section	N°	Lieudit	Surface	Nature
BW	184	[REDACTED]	00ha 07a 40ca	Une maison

Des BIENS

Lot numéro deux (2) :
Bâtiment B, UNE MAISON à usage principal d'habitation comprenant au rez-de-chaussée, une cuisine, un séjour et à l'étage, deux chambres, une salle de bains, WC, mezzanine.
Et les cent quatre-vingt sept/mille deux cent soixante troisièmes (187/1263 èmes) de la propriété du sol et des parties communes générales.

Biens mobiliers :
Divers Biens mobiliers détaillés à l'acte.

SUPERFICIE DE LA PARTIE PRIVATIVE

La superficie de la partie privative fournie par le VENDEUR des biens soumis aux dispositions de la loi n° 96-1107 du 18 Décembre 1996 est la suivante :
61,79 m², pour le lot numéro 6.

Partie
normalisée

Partie
développée

Partie développée

La partie développée offre la possibilité au notaire rédacteur de l'acte de développer certains éléments (par exemples des conditions générales, des obligations à la charge du vendeur ou de l'acquéreur...).

Son contenu varie donc au cas par cas. De manière non exhaustive, on retrouve des précisions sur :

- Les conditions générales de vente
- Les diagnostics techniques et environnementaux
- Le règlement de la copropriété
- L'origine de propriété



Titre de propriété

Le titre de propriété est l'acte officiel qui permet de démontrer que l'on est propriétaire d'un bien, que celui-ci ait été acheté, transmis par donation, par héritage ou à la suite d'un partage.

Le titre de propriété est un acte notarié portant sur la mutation (cession, donation, succession....) d'un bien immobilier, il permet de démontrer que l'on est bien propriétaire d'un bien. Le titre de propriété est constitué d'une partie normalisée et d'une partie développée.

DESIGNATION
De l'ENSEMBLE IMMOBILIER dont dépendent les BIENS :

Dans un ensemble immobilier situé à [REDACTED]

Cadastré :

Section	N°	Lieudit	Surface	Nature
BW	184	[REDACTED]	00ha 07a 40ca	Une maison

Des BIENS

Lot numéro deux (2) :
Bâtiment B, UNE MAISON à usage principal d'habitation comprenant au rez-de-chaussée, une cuisine, un séjour et à l'étage, deux chambres, une salle de bains, WC, mezzanine.
Et les cent quatre-vingt sept/mille deux cent soixante troisièmes (187/1263 èmes) de la propriété du sol et des parties communes générales.

Biens mobiliers :
Divers Biens mobiliers détaillés à l'acte.

SUPERFICIE DE LA PARTIE PRIVATIVE

La superficie de la partie privative fournie par le VENDEUR des biens soumis aux dispositions de la loi n° 96-1107 du 18 Décembre 1996 est la suivante :
61,79 m², pour le lot numéro 6.

Partie
normalisée

Partie
développée

Le titre de propriété

Acte notarié

Le titre

Le contenu

Acte notarié

Le titre de propriété est l'acte officiel qui permet de démontrer que l'on est propriétaire d'un bien, que celui-ci ait été acheté, transmis par donation, par héritage ou à la suite d'un partage. Il s'agit d'un acte établi obligatoirement par un notaire, c'est-à-dire d'un acte authentique, qui vous est remis lors de l'acquisition d'un bien immobilier.

Si vous venez d'acheter un bien, sachez que vous ne repartez pas de l'étude notariale avec ce document le jour de la vente. Le titre vous est adressé plusieurs mois après la vente, une fois effectuées les formalités d'enregistrement.

QUID des
terrains

Précisions

Précisions

Le notaire rédacteur de l'acte est tenu de conserver l'original du titre de propriété, appelé « minute », pendant cent ans dans ses archives. Passé ce délai, il confie les originaux conservés par ses soins au service des Archives départementales.

En cas de perte ou de destruction de son titre de propriété, il est possible d'en demander copie au notaire qui a rédigé l'acte. Il est également possible d'effectuer cette demande au service de la publicité foncière du lieu de situation du bien immobilier.

Acte notarié

Le titre de propriété est l'acte officiel qui permet de démontrer que l'on est propriétaire d'un bien, que celui-ci ait été acheté, transmis par donation, par héritage ou à la suite d'un partage. Il s'agit d'un acte établi obligatoirement par un notaire, c'est-à-dire d'un acte authentique, qui vous est remis lors de l'acquisition d'un bien immobilier.

Si vous venez d'acheter un bien, sachez que vous ne repartez pas de l'étude notariale avec ce document le jour de la vente. Le titre vous est adressé plusieurs mois après la vente, une fois effectuées les formalités d'enregistrement.

QUID des
terrains

Précisions

QUID des terrains

Si vous faites construire, vous détenez déjà le titre de propriété de votre futur logement : c'est l'acte d'acquisition du terrain. Puisque l'article 552 du Code civil énonce que « La propriété du sol emporte la propriété du dessus et du dessous. », tout ce qui est construit sur votre terrain vous appartient. Pour compléter votre dossier, vous pouvez y adjoindre la déclaration de fin de travaux, et votre permis de construire.

Acte notarié

Le titre de propriété est l'acte officiel qui permet de démontrer que l'on est propriétaire d'un bien, que celui-ci ait été acheté, transmis par donation, par héritage ou à la suite d'un partage. Il s'agit d'un acte établi obligatoirement par un notaire, c'est-à-dire d'un acte authentique, qui vous est remis lors de l'acquisition d'un bien immobilier.

Si vous venez d'acheter un bien, sachez que vous ne repartez pas de l'étude notariale avec ce document le jour de la vente. Le titre vous est adressé plusieurs mois après la vente, une fois effectuées les formalités d'enregistrement.

QUID des
terrains

Précisions

Le titre de propriété

Acte notarié

Le titre

Le contenu

Le contenu

Le titre comporte un certain nombre de mentions dont la lecture attentive peut vous révéler de nombreuses informations.

Vous y trouverez en particulier :

- la description du bien,
- les parties à l'acte et leur état civil,
- le notaire rédacteur,
- les références cadastrales,
- le prix,
- l'ensemble des conditions, modalités et charges aux termes desquelles la transaction a eu lieu,
- les servitudes qui grèvent le bien,
- l'origine de la propriété (soit dans le titre lui-même, soit en annexe).



Signatures

Propriétaires
successifs

Modifications
effectuées

Batiment
classé

Désignation

Contenance
cadastrale

Immeuble par
destination

Servitudes

Désignation

Le titre de propriété identifie le bien avec autant de précisions que possible. Il permet ainsi de connaître la nature et la situation de l'immeuble vendu, ainsi que les droits qui lui sont attachés et qui se transmettent avec lui.

L'acte mentionne la nature de ce bien, c'est-à-dire son affectation au moment de la transaction (maison, appartement, commerce, usine...), et en fait une description physique détaillée.

Le contenu

Le titre comporte un certain nombre de mentions dont la lecture attentive peut vous révéler de nombreuses informations.

Vous y trouverez en particulier :

- la description du bien,
- les parties à l'acte et leur état civil,
- le notaire rédacteur,
- les références cadastrales,
- le prix,
- l'ensemble des conditions, modalités et charges aux termes desquelles la transaction a eu lieu,
- les servitudes qui grèvent le bien,
- l'origine de la propriété (soit dans le titre lui-même, soit en annexe).



Signatures

Propriétaires
successifs

Modifications
effectuées

Batiment
classé

Désignation

Contenance
cadastrale

Immeuble par
destination

Servitudes

Contenance cadastrale

On doit trouver dans le titre de propriété la désignation cadastrale établie d'après un extrait (de moins de trois mois) sollicité par le notaire auprès du service départemental du cadastre.

Ces références vous sont indispensables pour pouvoir effectuer d'éventuelles recherches aux hypothèques.

Le contenu

Le titre comporte un certain nombre de mentions dont la lecture attentive peut vous révéler de nombreuses informations.

Vous y trouverez en particulier :

- la description du bien,
- les parties à l'acte et leur état civil,
- le notaire rédacteur,
- les références cadastrales,
- le prix,
- l'ensemble des conditions, modalités et charges aux termes desquelles la transaction a eu lieu,
- les servitudes qui grèvent le bien,
- l'origine de la propriété (soit dans le titre lui-même, soit en annexe).



Signatures

Propriétaires
successifs

Modifications
effectuées

Batiment
classé

Désignation

Contenance
cadastrale

Immeuble par
destination

Servitudes

Immeuble par destination

Le titre peut aussi faire état d'« immeubles par destination », c'est-à-dire d'éléments indispensables à l'utilisation du bien et qui doivent se transmettre avec lui (exemple : des boiseries intégrées au mur).

Le contenu

Le titre comporte un certain nombre de mentions dont la lecture attentive peut vous révéler de nombreuses informations.

Vous y trouverez en particulier :

- la description du bien,
- les parties à l'acte et leur état civil,
- le notaire rédacteur,
- les références cadastrales,
- le prix,
- l'ensemble des conditions, modalités et charges aux termes desquelles la transaction a eu lieu,
- les servitudes qui grèvent le bien,
- l'origine de la propriété (soit dans le titre lui-même, soit en annexe).



Signatures

Propriétaires
successifs

Modifications
effectuées

Batiment
classé

Désignation

Contenance
cadastrale

Immeuble par
destination

Servitudes

Servitudes

Accessoirement à l'immeuble sont transmises d'éventuelles servitudes qui permettent son utilisation. Ce sont des droits établis sur un immeuble ou un terrain au profit d'un autre bien. En conséquence, l'héritier ou l'acquéreur qui reçoit le bien la supporte ou en profite (exemple : servitude de passage).

Le contenu

Le titre comporte un certain nombre de mentions dont la lecture attentive peut vous révéler de nombreuses informations.

Vous y trouverez en particulier :

- la description du bien,
- les parties à l'acte et leur état civil,
- le notaire rédacteur,
- les références cadastrales,
- le prix,
- l'ensemble des conditions, modalités et charges aux termes desquelles la transaction a eu lieu,
- les servitudes qui grèvent le bien,
- l'origine de la propriété (soit dans le titre lui-même, soit en annexe).



Signatures

Propriétaires
successifs

Modifications
effectuées

Batiment
classé

Désignation

Contenance
cadastrale

Immeuble par
destination

Servitudes

Batiment classé

Si votre maison, en totalité ou en partie, est classée monument historique, ou si elle est inscrite sur l'inventaire supplémentaire des monuments historiques, cela représente une servitude d'utilité publique attachée au bien et publiée aux hypothèques. Le propriétaire d'un bien classé ne peut donc en disposer en toute liberté.

Le contenu

Le titre comporte un certain nombre de mentions dont la lecture attentive peut vous révéler de nombreuses informations.

Vous y trouverez en particulier :

- la description du bien,
- les parties à l'acte et leur état civil,
- le notaire rédacteur,
- les références cadastrales,
- le prix,
- l'ensemble des conditions, modalités et charges aux termes desquelles la transaction a eu lieu,
- les servitudes qui grèvent le bien,
- l'origine de la propriété (soit dans le titre lui-même, soit en annexe).



Signatures

Propriétaires
successifs

Modifications
effectuées

Batiment
classé

Désignation

Contenance
cadastrale

Immeuble par
destination

Servitudes

Modifications effectuées

Si la maison a été agrandie ou si elle a subi d'importants travaux qui ont fait l'objet d'un permis de construire ou d'une déclaration préalable. Le titre de propriété fait également référence aux assurances souscrites (ex : dommages ouvrage).

Le contenu

Le titre comporte un certain nombre de mentions dont la lecture attentive peut vous révéler de nombreuses informations.

Vous y trouverez en particulier :

- la description du bien,
- les parties à l'acte et leur état civil,
- le notaire rédacteur,
- les références cadastrales,
- le prix,
- l'ensemble des conditions, modalités et charges aux termes desquelles la transaction a eu lieu,
- les servitudes qui grèvent le bien,
- l'origine de la propriété (soit dans le titre lui-même, soit en annexe).



Signatures

Propriétaires
successifs

Modifications
effectuées

Batiment
classé

Désignation

Contenance
cadastrale

Immeuble par
destination

Servitudes

Propriétaires successifs

Le titre de propriété vous permet de remonter le temps et de connaître les acteurs des précédentes transactions, et donc le plus souvent, les occupants de votre demeure. Les personnes y sont désignées par leurs nom, prénom, âge, métier, voire leur nationalité, etc.

Le contenu

Le titre comporte un certain nombre de mentions dont la lecture attentive peut vous révéler de nombreuses informations.

Vous y trouverez en particulier :

- la description du bien,
- les parties à l'acte et leur état civil,
- le notaire rédacteur,
- les références cadastrales,
- le prix,
- l'ensemble des conditions, modalités et charges aux termes desquelles la transaction a eu lieu,
- les servitudes qui grèvent le bien,
- l'origine de la propriété (soit dans le titre lui-même, soit en annexe).



Signatures

Propriétaires
successifs

Modifications
effectuées

Batiment
classé

Désignation

Contenance
cadastrale

Immeuble par
destination

Servitudes

Signatures

Un acte dépourvu de la signature des parties ou de celle du notaire n'aurait pas d'authenticité. C'est pourquoi celles-ci figurent toujours à la fin de du titre.

Le contenu

Le titre comporte un certain nombre de mentions dont la lecture attentive peut vous révéler de nombreuses informations.

Vous y trouverez en particulier :

- la description du bien,
- les parties à l'acte et leur état civil,
- le notaire rédacteur,
- les références cadastrales,
- le prix,
- l'ensemble des conditions, modalités et charges aux termes desquelles la transaction a eu lieu,
- les servitudes qui grèvent le bien,
- l'origine de la propriété (soit dans le titre lui-même, soit en annexe).



Signatures

Propriétaires
successifs

Modifications
effectuées

Batiment
classé

Désignation

Contenance
cadastrale

Immeuble par
destination

Servitudes

Le titre de propriété

Acte notarié

Le titre

Le contenu

Indivision



**Biens
indivis**

Risques

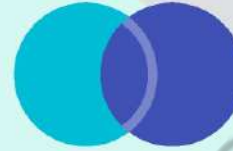


**Sortir de
l'indivision**

L'indivision



Indivision



Indivision = chaque propriétaire, appelé indivisaire, détient une quote-part mais ses droits s'étendent sur l'ensemble du bien

Situation dans laquelle se trouvent des **biens** sur lesquels s'exercent des **droits de même nature** appartenant à **plusieurs personnes**.

**Indivision
subie**

Indivision choisie
Indivision subie (ex : succession)

**Indivision
choisie**

Indivision choisie

L'indivision apparaît comme la solution la plus facile pour acheter un bien à plusieurs.



- Elle ne nécessite quasiment aucune **démarche** ni **formalité** particulière.
- Chaque acquéreur est **propriétaire du bien à hauteur de sa contribution financière** lors de l'achat (30/70, 40/60, 50/50, etc.), sans que sa quote-part ne soit **matériellement distinguée**.
- L'achat en indivision présente donc une **grande simplicité**, du moins au départ, notamment pour les concubins ou les couples pacsés qui souhaitent acquérir leur logement à 2.

Indivision subie

L'indivision peut être subie à l'occasion d'un décès par exemple, en attendant que la succession entre les héritiers soit liquidée (indivision successorale) ou lors de la dissolution d'une communauté conjugale au moment d'un divorce (indivision post-communautaire).



- Après un **décès**, le patrimoine du défunt est en indivision, s'il y a plusieurs **héritiers**. Cela signifie que les biens de la **succession** appartiennent indistinctement à tous les héritiers **sans que leurs parts respectives soient matériellement individualisées**. Chaque indivisaire ou cohéritier se voit alors attribuer une part sous forme de **quote-part**.
- L'indivision n'est qu'une **étape transitoire dans le règlement de la succession**. Elle s'achève avec le partage du patrimoine.

Indivision



**Biens
indivis**

Risques



**Sortir de
l'indivision**

L'indivision



Biens indivis

L'utilisation des biens indivis est soumise aux conditions suivantes :

- **avoir l'accord** des autres indivisaires
- **respecter les droits** des autres indivisaires
- **respecter la destination** du bien (ce pour quoi il est fait)
- **verser une indemnité** aux autres indivisaires, si vous utilisez seul un bien indivis (sauf décision contraire de ces derniers)



Prise de décision

Utilisation des biens

Utilisation des biens indivis

Il existe **plusieurs niveaux d'accord** entre les indivisaires. Les règles de majorité diffèrent selon la nature des actes engagés sur le patrimoine.

Le régime légal

Le régime conventionnel



Le régime légal de l'indivision

Les actes conservatoires

Prendre seul les décisions nécessaires à la conservation du bien, sans devoir en référer aux autres (ex : pour des travaux de réparation de toiture ou de remplacement d'une chaudière défectueuse).

Les actes de gestion

Nécessité d'un accord à la majorité des 2/3 (ex : actes de gestion courante et de la vente des meubles indivis pour régler les dettes et les charges de l'indivision).

Les actes de disposition

Unanimité des indivisaires requise car ce sont les actes qui impactent le plus fortement le patrimoine (ex : vente de biens immobiliers ou donation à un tiers). Concernant la vente du bien, la législation a évolué récemment. En effet, la loi de simplification du droit du 12 mai 2009 n'impose plus l'unanimité.



Le régime conventionnel de l'indivision

Il est possible aussi de décider d'établir une **convention d'indivision** afin d'aménager au mieux les droits de chacun et faciliter la gestion des biens.



- un **accord unanime** est requis pour fixer les **règles de fonctionnement** de l'indivision
- liste des **biens de l'indivision concernés**
- précision des **droits respectifs** de chaque indivisaire comme la désignation et la détermination des pouvoirs du gérant

La convention peut être conclue pour une **durée** de 5 ans renouvelables ou pour une durée indéterminée.

Établissement par écrit et recours au notaire obligatoire (si bien immobilier)

Prise de décision

2/3 des
droits indivis

Conservation des biens indivis	Indivisaire seul
Acte de gestion courante	À la majorité des 2/3 des droits indivis
Confier la gestion des biens de l'indivision à un ou plusieurs indivisaires ou à une autre personne	À la majorité des 2/3 des droits indivis
Vendre des biens meubles indivis pour payer les dettes et charges de l'indivision	À la majorité des 2/3 des droits indivis
Actes les plus importants concernant les biens indivis	À l'unanimité (sauf exception)



La majorité des 2/3 ne signifie pas la majorité des 2/3 des indivisaires existants, mais des droits indivis ou parts d'indivision.

Exemple : Soit 4 indivisaires.

L'un détient 50% des droits à lui seul tandis que les 3 autres se partagent l'autre moitié à parts égales (16,6% de droits chacun). Celui qui détient 50% devra simplement obtenir l'accord d'1 autre indivisaire pour obtenir la majorité des 2/3 et totaliser ainsi 66,6% des voix.

Indivision



**Biens
indivis**

Risques



**Sortir de
l'indivision**

L'indivision



Risques



- Dans une indivision, les **décisions les plus importantes doivent être prises à l'unanimité** (sauf exceptions).

>> En cas de **désaccord**, peut vite entraîner des situations de **blocage**

- Chaque indivisaire est tenu de **régler les dettes de l'indivision** (impôts ou travaux sur le logement par exemple), à proportion de sa quote-part.

>> Il est fondamental de **bien évaluer les risques de mésentente avant l'achat**

- **Régime de l'indivision provisoire** : la loi pose comme principe que "nul ne peut être contraint à demeurer dans l'indivision". Si l'un des indivisaires décide de mettre en vente sa quote-part, les autres, qui **ne peuvent s'y opposer**, disposent d'un droit de préemption sur la quote-part cédée. À défaut de rachat (par un autre indivisaire ou par un tiers), **le bien doit être vendu**.

>> Cette situation n'est **pas sans risque**, mieux vaut l'anticiper par une convention d'indivision

Indivision



**Biens
indivis**

Risques



**Sortir de
l'indivision**

L'indivision



Sortir de l'indivision



Précision

Possible de sortir de l'indivision à tout moment, à moins qu'un jugement ou convention entre les indivisaires ne s'y oppose.

- **Se séparer de sa quote-part** en la vendant à un autre indivisaire ou à une personne étrangère à l'indivision. À noter que les autres indivisaires sont cependant prioritaires pour acheter une part.
- **Demander le partage** de tout ou partie des biens. Pour solder les comptes, il faut trouver un terrain d'entente sur la valeur des biens, afin d'opérer leur répartition dans le respect des quotes-parts respectives de chaque indivisaire.
- À défaut de pouvoir – ou vouloir – partager les biens : **s'entendre entre indivisaires à l'amiable** sur leur vente proprement dite et se répartir le prix obtenu, au prorata de parts respectives.

Précision

Les autres indivisaires souhaitant **rester en indivision** peuvent effectuer une requête de sursis au partage en s'adressant au Tribunal de grande instance (TGI).



Indivision



**Biens
indivis**

Risques



**Sortir de
l'indivision**

L'indivision



La copropriété

Statut

***Règlement
de
copropriété***

***Assemblée
générale***

***Syndicat des
copropriétaires***

Loi n° 65-557 du 10 juillet 1965



**Partie
privative**

La présente loi régit tout immeuble bâti ou groupe d'immeubles bâtis à usage total ou partiel d'habitation dont la propriété est répartie par lots entre plusieurs personnes.

Le lot de copropriété comporte obligatoirement une partie privative et une quote-part de parties communes, lesquelles son indissociables.

**Partie
commune**

Le mode de répartition de la propriété est déterminant ; il suppose la constitution de lots. Pour être soumis au statut, l'immeuble doit être l'objet, à la fois, de droits de propriété divise et de droits de propriété indivise.

une copropriété existe dès lors que la propriété est répartie ; deux lots suffisent pour que toutes les règles légales s'imposent

Parties privatives



Affectées à l'usage d'un seul titulaire de lot, elles sont privatives

Sont privatives les parties des bâtiments et des terrains réservées à un copropriétaire déterminé. L'exclusivité d'usage (L. 1965, art. 2) caractérise la partie privative dès lors que son bénéficiaire est identifié.

La loi ne donne aucune liste des parties privatives. Ce sont habituellement les appartements et autres locaux professionnels et commerciaux, ainsi que leurs annexes éventuelles - emplacements de stationnement lorsqu'ils sont affectés privativement et, sous la même condition, cave, case, grenier, comble mais celles-ci composent souvent des lots distincts rattachés aux lots principaux.

Partie commune



La qualification de partie commune dépend de son affectation conventionnelle (Civ. 3e, 3 nov. 2009, no 08-19.816). Les cours, parcs et jardins sont donc parties communes, ainsi que les voies d'accès.

Le gros œuvre des bâtiments reçoit la même qualification. Le coût de son entretien justifie sa répartition sur l'ensemble des copropriétaires. Les fondations, la façade et la toiture (Paris, 14 déc. 1990, D. 1991. IR 15) appartiennent ainsi à tous, comme les gros murs et les escaliers.

La copropriété

Statut

***Règlement
de
copropriété***

***Assemblée
générale***

***Syndicat des
copropriétaires***

Règlement de copropriété



La loi impose la rédaction d'un règlement de copropriété. C'est la charte de l'immeuble en copropriété. Pourtant l'absence de règlement ne soustrait pas l'immeuble à la loi de 1965.

Le règlement de copropriété affecte le fonctionnement du syndicat et les rapports entre les copropriétaires, en contribuant à la définition de leurs droits et de leurs obligations. Il peut avoir des origines diverses, même s'il est une convention. Par ailleurs, il n'est pas absolument intangible et peut être modifié par décision d'assemblée générale.

Il consigne les préférences manifestées et les décisions prises par des particuliers.

Contenu

Contenu

Le règlement de copropriété détermine des prérogatives et des charges réelles. Ses effets suivent la propriété des lots en quelque main qu'ils passent. Tout copropriétaire est, par définition, partie à ce contrat qui constitue une sorte d'accessoire de la propriété.

Le règlement a un caractère perpétuel. Les clauses relatives à la jouissance, l'usage et l'administration des parties communes peuvent toutefois être modifiées par décision majoritaire (L. 1965, art. 26, b).

Le règlement fixe encore « la quote-part afférente à chaque lot dans chacune des catégories de charges »

La copropriété

Statut

***Règlement
de
copropriété***

***Assemblée
générale***

***Syndicat des
copropriétaires***

Syndicat des copropriétaires



Aucun immeuble dont la propriété est répartie entre plusieurs personnes par lots composés de parties privatives et d'une quote-part des parties communes ne peut exister sans qu'un syndicat ne prenne naissance. La situation juridique du syndicat des copropriétaires découle en principe de sa qualification de personne morale.

L'origine de cette personne morale est purement légale et chaque copropriétaire en est membre de droit.

Le syndicat des copropriétaires s'est vu reconnaître par la jurisprudence la qualité de « non-professionnel » (Cass. 1^e civ. 23-6-2011 n° 10-30.645), et il ne perd pas cette qualité lorsqu'il est représenté par un syndic professionnel.

L'aire d'action du syndicat des copropriétaires n'est pas illimitée. En lui donnant pour objet « la conservation de l'immeuble et l'administration des parties communes » (L. 1965, art. 14) la loi lui interdit de prendre un certain nombre d'initiatives.

**Conseil
syndical**

Conseil syndical

Dans chaque copropriété se trouve, en principe, un conseil syndical constitué de plusieurs copropriétaires désignés par l'assemblée générale. Son rôle est non seulement consultatif, mais réellement actif, car il doit assister le syndic, contrôler sa gestion, et lui donner son avis sur toutes les questions concernant la copropriété. C'est un relais entre les copropriétaires et le syndic.

Le conseil syndical a pour mission de donner son avis au syndic sur toute question concernant le syndicat des copropriétaires. Il est vrai que les membres du conseil syndical sont plus proches des problèmes de l'immeuble dans lequel ils résident que le syndic qui assure généralement la gestion de plusieurs résidences. Le conseil syndical peut alerter le syndic en cas de dégâts ou d'incidents constatés. Le syndic a donc tout intérêt à solliciter cette coopération qui va lui permettre d'avoir une action plus efficace.



La copropriété

Statut

***Règlement
de
copropriété***

***Assemblée
générale***

***Syndicat des
copropriétaires***

Assemblée générale

L'assemblée générale des copropriétaires est le seul organe doté du pouvoir d'engager le syndicat. L'assemblée générale des copropriétaires ne peut statuer que lors d'une réunion effective des copropriétaires. Une convention signée par chacun des copropriétaires ne saurait être substituée à une délibération majoritaire.

L'assemblée générale, qui ne peut statuer valablement que dans la limite de l'objet du syndicat est seule habilitée à engager des dépenses ; sauf urgence, le syndic ne peut exiger le versement de sommes étrangères aux prévisions du règlement et aux délibérations de l'assemblée.

AG
extraordinaires



Travaux

Assemblée générale extraordinaire

L'assemblée générale des copropriétaires doit être obligatoirement convoquée au moins une fois par an, dans un délai de six mois suivant la clôture de l'exercice comptable.

Cependant l'assemblée générale des copropriétaires peut également se réunir à d'autres occasions dès lors qu'une décision importante doit être prise pour la copropriété. Ce type d'assemblée est alors plus communément appelée une assemblée générale extraordinaire.



Exemples

Exemples

C'est par exemple le cas :

- lorsque des travaux urgents ou des travaux de rénovation doivent être entrepris,
- lorsqu'un problème intervient dans les parties communes et que la copropriété doit rapidement en être informée,
- à chaque fois que le syndic a besoin de consulter l'ensemble des copropriétaires,
- à la demande d'un copropriétaire qui aurait besoin de consulter l'ensemble de la copropriété etc.





Paiement des travaux

La répartition de la charge financière de ces travaux en cas de vente d'un lot de copropriété est fixée par la loi. La règle est très simple : les travaux sont dus par celui qui est le copropriétaire au moment où les appels de fonds sont à régler. Par conséquent, le vendeur est tenu de ceux qui sont à devoir jusqu'au moment où la vente est notifiée au syndic par le notaire, juste après la vente. Quant à l'acquéreur, il doit payer les sommes exigées après la vente.

Cette répartition légale ne tient donc pas compte de celui qui a voté les travaux.

La copropriété

Statut

***Règlement
de
copropriété***

***Assemblée
générale***

***Syndicat des
copropriétaires***

LES SERVITUDES



Introduction

Servitudes
dérivant de
la situation
des lieux

Servitudes
établies par
le fait de
l'homme

Classification

Servitudes
légales

Extinction

Introduction



Une servitude est une **charge réelle imposée sur un héritage** pour l'usage et l'utilité d'un héritage appartenant à un autre propriétaire (Code civil article 637).

La propriété bénéficiaire est dite « **fonds dominant** », et la propriété grevée est dite « **fonds servant** ».

La dualité des propriétés est indispensable pour qu'il y ait **servitude**.

La servitude

Information

La servitude

- La servitude est un **droit réel immobilier** accessoire à la propriété du fonds dominant.
- En tant que droit réel, la servitude **se transmet**, activement et passivement, avec les fonds concernés, de façon indivisible.
- La servitude est **en principe perpétuelle** comme la propriété elle-même, sauf convention contraire.

La question de savoir si l'on est en présence d'une **servitude** ou d'une **obligation personnelle** est une question de fait, qui dépend des termes de la convention.

Information

Outre son devoir de conseil, l'agent immobilier doit s'assurer de la régularité des transactions qu'il mène, transmettre aux futurs acquéreurs les informations concernant le bien, et notamment l'éventuelle existence de servitudes, sous peine de voir sa responsabilité engagée. Même si le sujet reste complexe, il importe de savoir reconnaître et informer sur l'existence de servitudes « simples ».

Un acheteur peut demander l'annulation de la vente si l'agent immobilier ne l'a pas instruit de l'existence d'une servitude.

LES SERVITUDES



Servitudes
établies par
le fait de
l'homme

Servitudes
dérivant de
la situation
des lieux

Introduction

Extinction

Servitudes
légales

Classification

Classification

1

Servitudes **continues** / **discontinues**

2

Servitudes **apparentes** / **non apparentes**

3

Combinaison des différents types de servitudes : ex servitude continue non apparente, servitude discontinue apparente, etc.

LES SERVITUDES



Servitudes
établies par
le fait de
l'homme

Servitudes
dérivant de
la situation
des lieux

Introduction

Extinction

Servitudes
légales

Classification

Servitudes dérivant de la situation des lieux

Servitude d'écoulement des eaux



Servitude d'appui



Servitude d'aqueduc

Servitude d'écoulement des eaux

Il y a obligation, pour les fonds inférieurs (fonds servant), de recevoir **les eaux qui s'écoulent naturellement** des fonds supérieurs (fonds dominant) sans qu'aucun des deux propriétaires de ces fonds puisse modifier cet écoulement naturel (Code civil article 640).



Servitude d'aqueduc

Toute personne qui veut **utiliser les eaux dont elle a le droit de disposer** peut obtenir le passage, par canalisations souterraines, par les fonds intermédiaires.





Servitude d'appui

Tout propriétaire qui veut **utiliser les eaux dont il a le droit de disposer peut obtenir la faculté d'appuyer**, sur le fonds du riverain opposé, les ouvrages nécessaires à sa prise d'eau, à charge d'une juste et préalable indemnité (Code rural article L 152-17).

LES SERVITUDES



Servitudes
établies par
le fait de
l'homme

Servitudes
dérivant de
la situation
des lieux

Introduction

Extinction

Servitudes
légales

Classification

Servitudes légales

Les servitudes établies par la loi sont celles qui ont pour objet l'utilité publique ou communale, ou l'utilité des particuliers (Code civil article 649).

Servitude
d'intérêt
public

Servitude
d'intérêt
privé

Servitude de
puisage

Servitude
de vue sur
la propriété
du voisin

Servitude
d'égout des
toits

Servitude de
passage en cas
d'enclave

Servitude de
passage sur les
chemins
d'exploitation

Servitude
de "tour
d'échelle"

Servitude d'intérêt public

Les servitudes légales d'intérêt public comprennent par exemple (Code civil article 650) :

- la servitude de halage et de marchepied le long des rivières navigables ou flottables
- la construction ou la réparation des chemins et autres ouvrages publics ou communaux



Servitude d'intérêt privé

Les servitudes légales d'intérêt privé sont par exemple :

- la mitoyenneté des murs et fossés
- la distance à observer pour les plantations
- la distance à observer pour certaines constructions
- les distances de vues sur la propriété voisine
- l'égout des toits
- le droit de passage en cas d'enclave
- le droit de puisage



Servitude de "tour d'échelle"

Le « tour d'échelle » est le **droit pour le propriétaire d'un mur ou d'un bâtiment contigu au fonds voisin de poser, le long de ce mur ou de ce bâtiment, une ou des échelles** pour réparer son bien (ce qui s'entend, par extension, du passage des ouvriers et de leurs échafaudages).



Servitude de vue sur la propriété du voisin

On ne peut avoir de vues, fenêtres d'aspect, balcons ou semblables saillies **sur la propriété du voisin s'il n'y a pas 1,90 m (vues droites) ou 0,60 m (vues obliques)** entre le mur où on la pratique et ladite propriété.



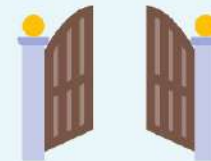
Servitude d'égout des toits

Tout propriétaire doit établir ses toits de manière que **les eaux pluviales s'écoulent sur son terrain** ou sur la voie publique. Il ne peut pas les faire se déverser sur le fonds voisin (Code civil article 681).



Servitude de passage en cas d'enclave

Le propriétaire dont le fonds est enclavé et qui n'a sur la voie publique aucune issue ou qu'une issue insuffisante soit pour l'exploitation agricole, industrielle ou commerciale de sa propriété, soit pour la réalisation d'opération de construction ou de lotissement, est fondé à **réclamer sur les fonds de ses voisins un passage suffisant pour assurer la desserte complète de son fonds**, à charge d'une indemnité proportionnée au dommage qu'il peut occasionner (Code civil article 682).



Servitude de passage sur les chemins d'exploitation

La définition du chemin d'exploitation résulte de l'article L 162-1 du Code rural et de la pêche maritime. Il s'agit du **chemin qui, desservant les parcelles de divers propriétaires, sert exclusivement à la communication entre** ces divers héritages ou à leur exploitation, soit qu'il les traverse, soit qu'il les borde, soit qu'il y aboutisse.

Constitue aussi un chemin d'exploitation la voie privée qui relie la voie publique à un fonds en traversant un autre, et qui dessert les deux fonds.



Servitude de puisage

L'article 696 du Code civil fait état de la « servitude de **puiser de l'eau à la fontaine d'autrui** », et précise que cette servitude emporte nécessairement le droit de passage.



LES SERVITUDES



Servitudes
établies par
le fait de
l'homme

Servitudes
dérivant de
la situation
des lieux

Introduction

Extinction

Servitudes
légales

Classification



Servitudes établies par le fait de l'homme

Toutes les **conventions de servitudes** peuvent être établies par les propriétaires des fonds, pourvu qu'il s'agisse bien de servitudes et non de services imposés à la personne ou en faveur de la personne (Code civil article 686).

LES SERVITUDES



Servitudes
établies par
le fait de
l'homme

Servitudes
dérivant de
la situation
des lieux

Introduction

Extinction

Servitudes
légales

Classification

Extinction

En dehors des évènements entraînant l'extinction de toutes conventions : renonciation, terme extinctif, condition résolutoire, rachat de servitude, etc., **il existe 3 causes spécifiques d'extinction des servitudes :**



Impossibilité d'usage



Confusion des fonds



Non-usage trentenaire

LES SERVITUDES



Servitudes
établies par
le fait de
l'homme

Servitudes
dérivant de
la situation
des lieux

Introduction

Extinction

Servitudes
légales

Classification

Le rôle du notaire

Qu'est ce qu'un notaire ?



Son rôle en l'immobilier



Validité des contrats



La vente et l'après vente



Qu'est ce qu'un notaire ?

C'est un **officier public** que l'Etat charge d'une **mission de service public**. Pour l'exécution de sa mission, **l'Etat lui délègue une parcelle de l'autorité publique** : il assure le **service public de l'authenticité**. Cela signifie qu'il **possède de véritables prérogatives de puissance publique**, qu'il reçoit de l'Etat.

Il a le **pouvoir d'authentifier les actes** en apposant **son sceau et sa propre signature**. La définition de **l'acte authentique** est donnée par **l'article 1369 du Code civil**.

La **profession est organisée** et elle **répond à des règles de déontologie strictes**. D'ailleurs, le notaire s'engage à **respecter ses obligations en prêtant serment devant le tribunal**.



Le rôle du notaire

Qu'est ce qu'un notaire ?



Son rôle en l'immobilier



Validité des contrats



La vente et l'après vente





**Compromis
de vente**

**Préparation
de la vente**

Le rôle du notaire en immobilier

En France, toute vente immobilière passe par le notaire. Il veille, en tant qu'officier public, à la **bonne exécution du contrat** et lui confère, outre la **confidentialité**, la **sécurité juridique** nécessaire.

Il est **interlocuteur unique**. Le notaire a un **rôle essentiel en matière de preuve**. Car l'on peut être titulaire d'un droit mais ne pas pouvoir s'en prévaloir faute de pouvoir le prouver.

D'une manière générale, le notaire est donc **chargé de rédiger les actes, de les authentifier et de les conserver**. Ceci est valable pour tout acte juridique. Le recours au notaire permet de **prouver la réalité des actes de façon incontestable**.

Officier ministériel, le notaire est soumis à un **devoir d'objectivité et d'impartialité**. Il se doit de **respecter les intérêts de chacun et doit aux parties en présence le même conseil et la même information**. S'il perçoit une **anomalie dans un projet de vente**, il le **signifiera au protagoniste concerné ou lésé, qu'il soit ou non son client**.



Le rôle du notaire dans la vente

Le compromis de vente :

Même si **l'intervention du notaire n'est pas obligatoire** à ce stade, compte tenu des **enjeux financiers et juridiques** en question lors d'une vente immobilière, il est **conseillé de signer ce compromis devant un notaire.**

D'une part, c'est dans le compromis que sont **définies toutes les conditions de la vente**, et d'autre part, **le notaire va s'assurer** que l'acheteur a bien **obtenu l'ensemble des documents et informations requises** pour que le compromis puisse être **valablement signé.**

L'acte de vente définitif est signé environ trois mois plus tard et ne fait que reprendre les termes du compromis.



Le rôle du notaire dans la vente

La préparation de la vente :

Entre le **compromis** et la **vente définitive**, un certain nombre de **formalités doivent être accomplies**. Certaines concernent **l'acquéreur** qui doit notamment **obtenir un financement**.

Schématiquement, le notaire s'occupe de **toutes les pièces et formalités relatives au bien vendu**.



Le rôle du notaire

Qu'est ce qu'un notaire ?



Son rôle en l'immobilier



Validité des contrats



La vente et l'après vente



Formalités de validité du contrat de vente

Par sa connaissance juridique accrue et sa connaissance d'éventuelles modifications législatives, il offre la meilleure **garantie juridique** au moment de l'avant-contrat, préalable à l'acte de vente.



1

S'assurer de la propriété du bien :

Pour effectuer la vente, **le notaire doit s'assurer que le bien**, objet du contrat, **appartient bel et bien au vendeur**. Il s'agit d'une **vérification juridique et non matérielle**.

Exemple



Exemple :

Si un vendeur a acheté une maison de quatre pièces et qu'il revend le même bien composé de sept pièces, le notaire va vous demander votre permis de construire ainsi que l'attestation de dommages-ouvrage en cas d'agrandissement datant de moins de dix ans.

En d'autres termes, le notaire doit vérifier la réalité et la validité juridique de ce que vous vendez.



2

Encaisser la caution de l'acheteur :

L'acheteur du bien immeuble **verse une caution au notaire** afin de prouver sa bonne foi. Ainsi, le notaire **se doit d'encaisser cette somme** fixée en fonction du **prix de l'immeuble sur un compte sequestré**. Cette somme **varie entre 5% et 10 % du prix de vente**.



3

Purger les hypothèques :

Il se peut que le bien concernant le contrat de vente, **fasse l'objet de certaines sûretés telles les hypothèques**. Si c'est le cas, le notaire se doit de **purger le bien en question de ses hypothèques**. Autrement dit, **il doit informer les créanciers** de la vente de l'immeuble et **les sommer de prendre d'autres gages** sur les autres biens du débiteur.



4

Questionner le syndic :

C'est le plus souvent **le notaire qui demande un "pré état-daté" au syndic**. Comprenant **les informations à fournir au vendeur** avant le compromis de vente. **Entre le compromis et la vente**, il adresse **un questionnaire au syndic** de l'immeuble pour **connaître les travaux et les procédures en cours et vérifier que le vendeur est à jour de ses charges**.



5

S'assurer de l'état civil des parties :

Le notaire se doit aussi de **vérifier l'identité du vendeur et de l'acheteur**. C'est une formalité qui vient en renfort à celle qui veut que le notaire s'assure du **droit de propriété de l'immeuble**. En prenant donc connaissance de l'identité des parties, le notaire peut confirmer que le bien a effectivement été vendu par telle personne au profit de telle autre.



6

Demande de certificat :

Le notaire demande en mairie **un certificat d'urbanisme** pour vérifier que **le bien n'est pas grevé de charges ou servitudes** de nature **à rendre le bien inutilisable.**



Le rôle du notaire

Qu'est ce qu'un notaire ?



Son rôle en l'immobilier



Validité des contrats



La vente et l'après vente



La signature de l'acte

Lorsque l'on **approche de la date butoir** de signature de la vente, le notaire va **fixer un rendez-vous** pour réunir les parties et **convoquer l'acheteur et le vendeur**. En pratique, cela se passe de **manière informelle**. Le rendez-vous est fixé par téléphone ou par mail.

Une quinzaine de jours avant, le notaire **demande à la banque de l'acheteur** de débloquer le ou les prêts. **La banque** adresse alors en principe **au notaire les fonds** que le notaire **reversera au vendeur**.

Formalités
de publicité

Formalités
de plus-value



Formalités de publicité

Lorsque le vendeur et l'acheteur signent l'acte de vente définitif, le notaire remet simplement à l'acquéreur une attestation de propriété. Il conserve l'acte pour le publier à la conservation des hypothèques. Ce n'est donc que quelques mois plus tard que l'acquéreur reçoit une copie authentique de l'acte de vente.

L'original, que l'on appelle "la minute" est conservé par le notaire. En principe, le vendeur ne reçoit pas l'acte de vente mais il peut en demander une copie.

Le vendeur ne reçoit pas instantanément le paiement du prix. Le plus souvent, le notaire ne lui adresse le prix de vente que deux ou trois semaines après la vente, et ce pour des raisons de trésorerie.

Le versement du prix ne peut se faire que par virement et non par chèque. En effet, depuis le 1er avril 2013, pour une meilleure transparence et sécurité des transactions financières, un client ne peut plus recevoir d'un notaire le prix de vente de son bien immobilier par chèque, mais uniquement par virement.

Formalités de plus-value immobilière

Depuis 2004, c'est le notaire qui a en charge **le calcul du montant de l'impôt sur la plus-value** lorsque la vente n'est pas exonérée. Et c'est lui qui doit **prélever sur le prix de vente** versé par l'acheteur au vendeur **le montant de cet impôt sur la plus-value et le reverser au Fisc.**

La vente de la résidence principale est **toujours exonérée d'impôts** sur la plus-value, mais et il existe d'autres hypothèses dans lesquelles le vendeur est également exonéré de cet impôt.

La vente d'une résidence secondaire dont le prix va servir à acheter une résidence principale par exemple.

Le rôle du notaire

Qu'est ce qu'un notaire ?



Son rôle en l'immobilier



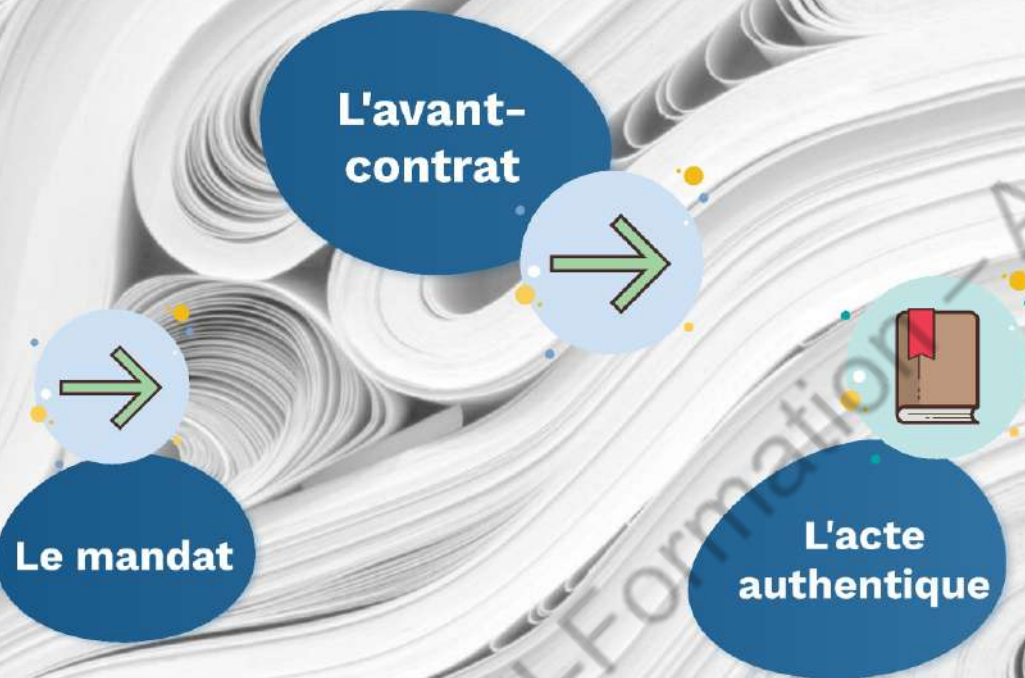
Validité des contrats



La vente et l'après vente



La chronologie d'une transaction



Avant toute
négociation

Avant toute
publicité

Avant toute
visite

Mandat de vente

Le mandat de vente est un document essentiel et indispensable à connaître pour toute personne souhaitant travailler dans l'immobilier. Le mandat de vente est le point de départ indispensable dans la vente d'un bien.

Ce document permet à l'agent immobilier de pouvoir commencer la commercialisation et la négociation d'un bien.

Dans la mesure où il intervient pour le compte d'autrui, l'agent immobilier agit en qualité de mandataire de ses clients. Il ne peut alors valablement exercer son activité d'entremise que s'il dispose à cet effet d'un mandat écrit, signé et en cours de validité.



Avant toute négociation

En l'absence de mandat préalable à la signature d'un compromis (ou d'un bail), l'agent immobilier ne peut prétendre à aucune rémunération. Cette solution a été plusieurs fois affirmée par la jurisprudence.

Avant toute
négociation

Avant toute
publicité

Avant toute
visite

Mandat de vente

Le mandat de vente est un document essentiel et indispensable à connaître pour toute personne souhaitant travailler dans l'immobilier. Le mandat de vente est le point de départ indispensable dans la vente d'un bien.

Ce document permet à l'agent immobilier de pouvoir commencer la commercialisation et la négociation d'un bien.

Dans la mesure où il intervient pour le compte d'autrui, l'agent immobilier agit en qualité de mandataire de ses clients. Il ne peut alors valablement exercer son activité d'entremise que s'il dispose à cet effet d'un mandat écrit, signé et en cours de validité.



Avant toute publicité

La publicité est pour l'agent immobilier, une « démarche unilatérale », qui ne paraît donc pas entrer dans la notion de négociation. Toutefois, il semble prudent, pour l'agent immobilier, de détenir un mandat avant d'effectuer toute démarche de publicité relative à un bien. D'autant que, au-delà de la loi Hoguet, l'agent immobilier pourrait voir sa responsabilité engagée sur le fondement de la publicité mensongère.

**Avant toute
négociation**

**Avant toute
publicité**

**Avant toute
visite**

Mandat de vente

Le mandat de vente est un document essentiel et indispensable à connaître pour toute personne souhaitant travailler dans l'immobilier. Le mandat de vente est le point de départ indispensable dans la vente d'un bien.

Ce document permet à l'agent immobilier de pouvoir commencer la commercialisation et la négociation d'un bien.

Dans la mesure où il intervient pour le compte d'autrui, l'agent immobilier agit en qualité de mandataire de ses clients. Il ne peut alors valablement exercer son activité d'entremise que s'il dispose à cet effet d'un mandat écrit, signé et en cours de validité.



Avant toute visite

Si l'agent immobilier n'a pas reçu de mandat à la date de la visite des lieux, il doit faire en sorte d'obtenir l'accord du propriétaire pour la réalisation des visites.

Avant toute
négociation

Avant toute
publicité

Avant toute
visite

Mandat de vente

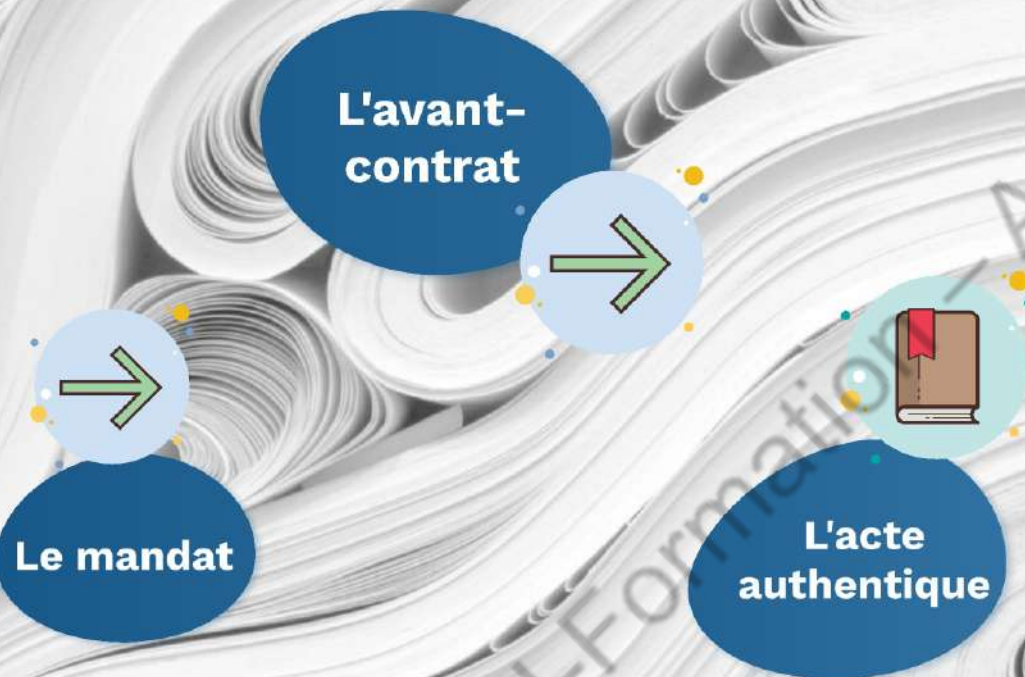
Le mandat de vente est un document essentiel et indispensable à connaître pour toute personne souhaitant travailler dans l'immobilier. Le mandat de vente est le point de départ indispensable dans la vente d'un bien.

Ce document permet à l'agent immobilier de pouvoir commencer la commercialisation et la négociation d'un bien.

Dans la mesure où il intervient pour le compte d'autrui, l'agent immobilier agit en qualité de mandataire de ses clients. Il ne peut alors valablement exercer son activité d'entremise que s'il dispose à cet effet d'un mandat écrit, signé et en cours de validité.



La chronologie d'une transaction





Compromis

Promesses

Avant-contrat

L'acte sous signature privée (C. civ., art. 1359) constatant l'accord des parties, quand il en a été établi un, cristallise la vente d'un immeuble, indépendamment de sa réitération par acte authentique.

Dans le compromis de vente (ou "promesse synallagmatique de vente"), vendeur et acheteur s'engagent l'un comme l'autre à conclure la vente à un prix déterminé en commun. Juridiquement, le compromis vaut donc vente.

En application de l'article 1583 du Code civil, dès que le compromis de vente est signé, en principe, cet engagement devient irrévocable.

Le compromis

Le compromis est le premier acte qui scelle l'accord des parties sur une vente. On parle d'« avant-contrat », car il est préparatoire de la signature de l'acte définitif. Le vendeur déclare vouloir vendre son bien à l'acheteur, qui déclare de son côté vouloir l'acheter, aux conditions que l'acte précise.



Compromis

Promesses

Avant-contrat

L'acte sous signature privée (C. civ., art. 1359) constatant l'accord des parties, quand il en a été établi un, cristallise la vente d'un immeuble, indépendamment de sa réitération par acte authentique.

Dans le compromis de vente (ou "promesse synallagmatique de vente"), vendeur et acheteur s'engagent l'un comme l'autre à conclure la vente à un prix déterminé en commun. Juridiquement, le compromis vaut donc vente.

En application de l'article 1583 du Code civil, dès que le compromis de vente est signé, en principe, cet engagement devient irrévocable.

Promesse de vente

La promesse unilatérale de vente engage le propriétaire à vendre son bien à un prix convenu dans cet acte avec le futur acquéreur qui ne s'engage pas définitivement. Moyennant le versement d'une indemnité d'immobilisation, il dispose d'une d'option d'acheter ou de renoncer à son acquisition dans un certain délai convenu entre les parties et qui doit être précisé.



Compromis

Promesses

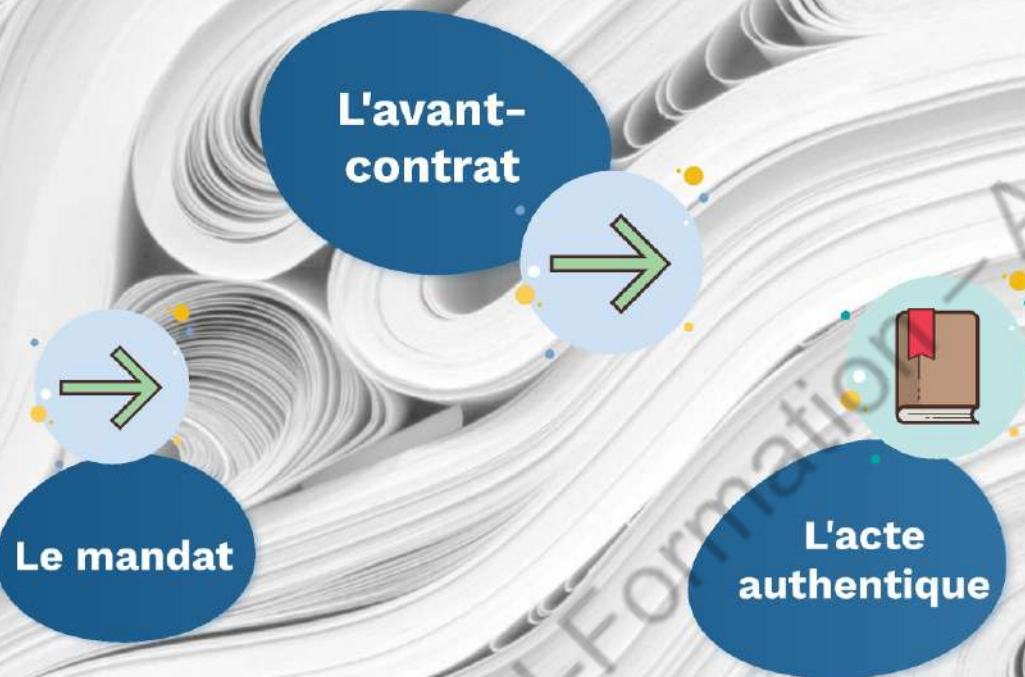
Avant-contrat

L'acte sous signature privée (C. civ., art. 1359) constatant l'accord des parties, quand il en a été établi un, cristallise la vente d'un immeuble, indépendamment de sa réitération par acte authentique.

Dans le compromis de vente (ou "promesse synallagmatique de vente"), vendeur et acheteur s'engagent l'un comme l'autre à conclure la vente à un prix déterminé en commun. Juridiquement, le compromis vaut donc vente.

En application de l'article 1583 du Code civil, dès que le compromis de vente est signé, en principe, cet engagement devient irrévocable.

La chronologie d'une transaction



L'acte authentique

L'acte authentique est l'acte notarié qui garantit la régularité et la véracité de l'engagement de l'acheteur et du vendeur.

L'acte notarié est établi en un seul original que l'on appelle la " minute ", et qui est conservé par le notaire. A partir de cette minute, le notaire établit des copies authentiques des actes qu'il remet aux parties.

L'acte authentique reprend toutes les clauses négociées dans le compromis, constate que les conditions suspensives ont été levées, que le prix a été payé ainsi que le transfert de propriété. Les frais de notaire et l'éventuel impôt sur la plus-value immobilière figurent également à l'acte.



Publicité
foncière

Publicité foncière

Contrairement à l'avant-contrat, l'acte de vente est toujours signé sous une forme authentique, devant un notaire. Après lecture du contrat, la signature marque le transfert effectif de propriété, le passage des clés et le paiement du prix total du bien au vendeur.

Cette nécessité d'un acte notarié amène les parties à retarder conventionnellement le transfert de propriété.



L'acte authentique

L'acte authentique est l'acte notarié qui garantit la régularité et la véracité de l'engagement de l'acheteur et du vendeur.

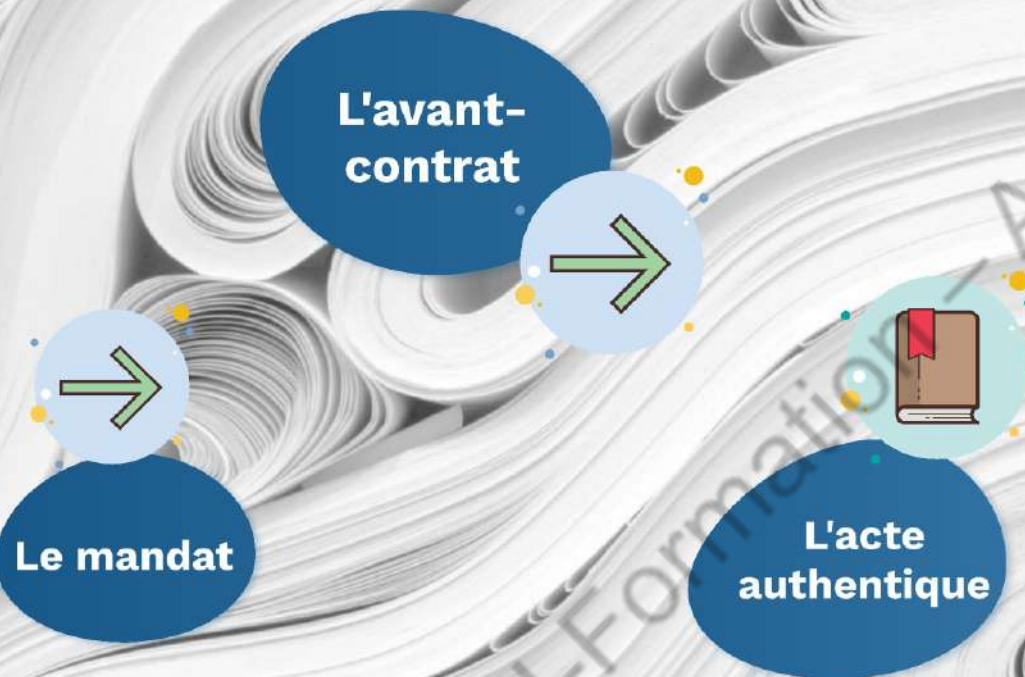
L'acte notarié est établi en un seul original que l'on appelle la " minute ", et qui est conservé par le notaire. A partir de cette minute, le notaire établit des copies authentiques des actes qu'il remet aux parties.

L'acte authentique reprend toutes les clauses négociées dans le compromis, constate que les conditions suspensives ont été levées, que le prix a été payé ainsi que le transfert de propriété. Les frais de notaire et l'éventuel impôt sur la plus-value immobilière figurent également à l'acte.



Publicité
foncière

La chronologie d'une transaction



Le compromis et la promesse de vente

Contenu de la promesse

La promesse de vente

La signature du compromis

Le compromis de vente

L'engagement

Compromis
unique

Le compromis de vente

Le **compromis** est l'acte qui **scelle l'accord** des parties **sur une vente**. On parle d'« **avant-contrat** », car il est **préparatoire de la signature de l'acte définitif**.

Le vendeur déclare vouloir **vendre son bien à l'acheteur**, qui déclare de son côté **vouloir l'acheter, aux conditions que l'acte précise**.

Bien plus qu'un simple accord de principe, **le compromis de vente est un véritable contrat**.



L'engagement

*"Le compromis de vente vaut vente dès lors qu'il y a accord sur la chose et sur le prix"
(art. 1589 du Code civil)*

Les parties sont donc définitivement engagées, sauf à se rétracter dans le **délai légal** si les conditions de la mise en œuvre de cette rétractation sont réunies.

Si l'une des parties venait à ne pas signer l'acte définitif, l'autre est en droit de demander en justice l'exécution forcée de la vente ou le versement de dommages et intérêts.



Les conditions
suspensives

Le dossier
de vente

À chaque vente son compromis

Une rédaction sur mesure !

Le contenu du **compromis** doit être **parfaitement adapté** à la **situation personnelle** des **cocontractants**, vendeurs comme acquéreurs.



Les conditions suspensives :

Elles constituent une **réelle sécurité pour les parties**, car la vente n'a lieu que si elles se réalisent. L'une est **obligatoire** dès lors que l'acheteur est un **particulier** et qu'il a **recours à un emprunt** pour financer l'achat de son logement : il s'agit de la **condition suspensive de l'octroi d'un prêt**.

Si **besoin**, il faudra aussi mentionner des **conditions suspensives relatives au droit de préemption de la commune**, à l'**état hypothécaire du bien**, à l'**obtention d'un permis de construire** ou encore à la **non-opposition à une déclaration de travaux**.



Le dossier de vente :

Au **compromis** doivent être **annexés** certaines **pièces et documents** : le **règlement de copropriété**, le **dossier des diagnostics immobiliers**, le **cahier d'entretien de l'immeuble**,...

L'**acheteur** atteste **au moment de la signature du compromis** de vente que **les documents requis** lui ont bien été remis.

A noter : si l'**intégralité des documents** n'ont pas été remis à l'**acheteur** au plus tard à la **date de signature du compromis de vente**, le **départ du délai de rétractation** est reporté.



Le compromis et la promesse de vente

Contenu de la promesse

La promesse de vente

La signature du compromis

Le compromis de vente

La signature du compromis

L'agent immobilier, ou le notaire, réunit les parties à date fixe pour la lecture et la signature du compromis. Celui-ci sera fait, en autant d'exemplaires originaux qu'il y a de parties.

Contrairement à la promesse unilatérale de vente, le compromis de vente n'a pas besoin d'être enregistré auprès des services fiscaux.

La réitération
du compromis

L'acompte



L'acompte

Pour garantir son engagement, l'acheteur est généralement tenu de **verser un acompte** (entre 5 et 10 % du prix), qui viendra en **déduction du prix de vente lors de la signature** de l'acte définitif.

Cet acompte sera remboursé à l'acquéreur s'il **se rétracte** dans les **conditions légales** ou si une **condition suspensive ne se réalise pas dans le délai prévu**.

Il peut être versé, par virement, **au professionnel de l'immobilier (s'il y est habilité et dispose de la garantie financière nécessaire)** ou directement **au notaire du vendeur**.



Peut-on se rétracter ?

La réitération du compromis de vente

Le **compromis** va être **rédigé en une forme particulière, la forme authentique** reçue par un notaire, c'est-à-dire **réitéré**.

Il s'agit d'une **obligation légale** s'agissant de **la vente de bien immobilier**. Le **notaire réunit les parties** à jour fixe pour **la lecture et la signature de l'acte**. La **vente** est alors définitivement **conclue**.





Peut-on se rétracter après la signature d'un compromis de vente ?

Depuis août 2015, la loi Macron protège l'acquéreur non-professionnel en lui accordant un **délai de 10 jours pour se rétracter**. L'achat doit porter sur un immeuble à usage d'habitation, qu'il soit neuf ou ancien.

L'acquéreur qui décide de se rétracter n'a pas à justifier d'un motif particulier et la rétractation s'opère sans pénalité.

Il doit, en revanche faire connaître sa décision de se rétracter dans les temps, par lettre recommandée avec avis de réception.

Attention : ne pas aller chercher le recommandé à la poste n'empêche pas le délai de courir !

Si le 10^{ème} jour tombe un jour férié, un samedi ou un dimanche, la fin du délai est reportée au premier jour ouvrable suivant.

Une rétractation faite dans le délai rend le compromis caduc et les sommes versées par l'acquéreur doivent lui être restituées dans le délai de 21 jours à compter du lendemain de la date de la rétractation.

Le compromis et la promesse de vente

Contenu de la promesse

La promesse de vente

La signature du compromis

Le compromis de vente

Conditions
suspensives

L'indemnité
d'immobilisation

Option de
l'acquéreur

Constatation
de la promesse

La promesse unilatérale de vente :

Il s'agit d'un contrat par lequel le promettant (vendeur) s'engage, pendant un certain délai, à vendre le bien immobilier au bénéficiaire de la promesse (acquéreur).

Le bénéficiaire, quant à lui, accepte cette offre de vente sans prendre l'engagement d'acheter.

Durant cette période, le promettant est interdit de renoncer à la vente ou de proposer le bien à un autre acquéreur. Le candidat acheteur bénéficie, lui, de la promesse pour décider s'il souhaite acheter ou non.



Constatation de la promesse :

La **promesse unilatérale de vendre** est constatée soit par un **acte authentique** (c'est-à-dire rédigée par un notaire) soit **sous seing privé** (acte fait entre les parties ou par l'intermédiaire d'un agent immobilier).

Dans ce cas, **elle doit être enregistrée à la recette des impôts** dans un **délai de dix jours** à compter de **la date de son acceptation** par le bénéficiaire. A défaut, **elle est nulle**.

Les droits d'enregistrement, payés par l'acquéreur, s'élèvent à 125 €.

Attention : toute **promesse de vente d'une durée de plus de 18 mois** (durée initialement prévue ou consécutive à une prolongation) doit être **conclue par acte notarié** si le vendeur est **une personne physique** et l'acquéreur **un professionnel**. A défaut, **la promesse de vente est nulle**.



Option de l'acquéreur

Si le bénéficiaire décide d'acquiescer, il « lève l'option ». S'il préfère ne pas acheter, il renonce à cette option.

En cas de silence de la promesse, la levée d'option peut être **expresse ou tacite**. L'option levée, la **vente devient définitive**. Ni le vendeur, ni l'acquéreur **ne peuvent refuser de régulariser la vente**.

Le vendeur dispose **des mêmes moyens de contrainte que l'acquéreur** en cas de **refus de régulariser la vente** : **démander au tribunal de constater la vente** ou **démander des dommages et intérêts**.



L'indemnité d'immobilisation est-elle obligatoire ?

Si le vendeur l'exige, l'acquéreur doit verser une somme d'argent en contrepartie de cette promesse. Elle est en général de 10% du prix de vente. Si l'acquéreur refuse de régulariser la vente alors qu'il a obtenu son prêt, l'indemnité sera acquise au vendeur.

Attention : lorsque l'avant-contrat est conclu sans l'intermédiaire d'un professionnel, aucun versement à quelque titre ou sous quelque forme que ce soit ne peut avoir lieu avant la fin du délai de réflexion ou de rétractation de 10 jours (sauf dans le régime des contrats de construction de maisons individuelles, contrat préliminaire aux ventes d'immeuble à construire...).



Conditions suspensives :

La réalisation de la vente peut être soumise à l'accomplissement de conditions suspensives : les effets de la vente sont suspendus à la survenance d'un événement futur et incertain et ne dépendent pas de la volonté des parties.

Il peut s'agir de l'obtention par l'emprunteur de son **financement** : si l'acquéreur envisage de faire appel à un ou plusieurs prêts, l'acte est nécessairement conclu sous la condition suspensive de leur obtention.



Le compromis et la promesse de vente

Contenu de la promesse

La promesse de vente

La signature du compromis

Le compromis de vente

Contenu de la promesse

Contenu de la promesse :

Information concernant les parties :

La promesse de vente doit mentionner **les coordonnées du vendeur et de l'acheteur.**

Informations concernant le bien :

- **Adresse** du bien
- **Origine du bien** (date du précédent acte de vente, nom du précédent propriétaire, acte notarié...)
- **Descriptif détaillé** du bien, de **ses équipements et de ses annexes**
- Existence d'une **hypothèque et/ou d'une servitude**
- La promesse de vente doit par ailleurs contenir les **informations spécifiques à la copropriété** si le logement est situé dans une copropriété.



Contenu de la promesse :

Informations concernant la vente

- **Montant des honoraires du professionnel** chargé de la vente (s'il y a intervention d'un professionnel) et à qui en incombe le paiement
- **Prix de vente** et ses **modes de paiement** (avec ou sans l'aide d'un prêt immobilier)
- **Durée de validité de la promesse de vente** et date limite de signature de l'acte de vente définitif
- **Informations relatives aux conditions d'exercice du droit de rétractation** : le manquement à cette obligation d'information est passible d'une amende d'un montant maximum de 15 000 €
- **Date de disponibilité** du bien



Le compromis et la promesse de vente

Contenu de la promesse

La promesse de vente

La signature du compromis

Le compromis de vente