

OUVERTURE D'UN DOSSIER DE VENTE

MAISON

LISTE DE DOCUMENTS ET QUESTIONNAIRE

A fournir par le(s) Vendeur(s)

Ce document est à remplir soigneusement, pour connaître les caractéristiques de votre bien,
en fonction des informations que vous connaissez.

Tout dossier incomplet entrainera des retards dans son traitement

Liste des documents à transmettre par le(s) vendeur(s).....	3
Questionnaire concernant le(s) Vendeur (s) et le bien en Vente	4
1. Information concernant le bien	4
2. Informations concernant le projet :	7
Engagement :	9

Pourquoi ce questionnaire ?

L'objectif de ce document est de nous permettre de préparer au mieux l'acte de vente et de le faire correspondre avec ce que vous avez convenu avec votre Acquéreur.

Il nous permet également de vous conseiller et vous assister sur les modalités juridiques de votre vente.

Nous vous remercions de prendre le temps de remplir ce document soigneusement et de ne pas omettre de le dater et de le signer à la fin avant de nous le retourner (vous pouvez le scanner et l'adresser par mail, le déposer à l'étude ou l'envoyer par courrier).

Nous attirons votre attention sur le fait que le Notaire collecte des impôts et taxes qu'il reverse à l'administration fiscale.

Ce qui est appelé "Frais de notaires " ne correspond pas à la rémunération du notaire, et la majeure partie correspond aux taxes qui seront reversées pour le compte de l'acquéreur.

Le Notaire peut également être amené à collecter un impôt appelé "plus-values" pour le compte de l'acquéreur. Cette somme sera reversée à l'administration fiscale.

L'étude reste à votre disposition pour toute question.

Liste des documents à transmettre par le(s) vendeur(s)

- ☐ Questionnaire vendeur ci-dessous dûment complété
- ☐ Questionnaire d'état-civil à compléter
- ☐ Copie de la pièce d'identité recto verso de chaque vendeur
- ☐ Extrait acte de naissance et de mariage de moins de trois mois (à demander à la mairie du lieu de naissance ou du lieu de mariage) de chaque vendeur
- ☐ La copie contrat de mariage et/ ou du copie jugement de divorce (s'il y a lieu)
- ☐ Un Relevé d'identité bancaire daté et signé (pour permettre le versement du prix de vente) de tous les vendeurs.
- ☐ Copie du titre de propriété complète
- ☐ Dossier de Diagnostics techniques (amiante, plomb, DPE, gaz, électricité, ESRIS...) Vous pouvez contacter le diagnostiqueur de votre choix ou l'étude peut vous fournir une liste des diagnostiqueurs qui exercent sur le secteur.
- ☐ Diagnostic relatif à l'assainissement (à demander à la mairie ou à la communauté de commune compétente
- ☐ Une copie de la dernière taxe foncière pour établir le prorata à rembourser par l'acquéreur.
- ☐ La liste du mobilier que vous laissez dans la maison et son estimation (par bien) exemple : une plaque à induction : 200 €...)

Pour le traitement efficace de votre dossier, tous ces documents sont à transmettre à l'étude

L'étude vous conseille de procéder à une visite du bien avant la signature de l'acte définitif et procéder au relevé des compteurs.

Questionnaire concernant le(s) Vendeur (s) et le bien en Vente

Nom du / des vendeurs (s) :

Nom du /des acquéreur (s) :

Adresse du bien et référence cadastrale vendue (pour vérifier que l'ensemble du bien et des parcelles est bien inclus dans la vente)

Prix de vente convenu:

1.Information concernant le bien

Description du bien vendu :

*(exemple : une maison de ville comprenant :
au rez-de-chaussée : couloir, cuisine, salle à manger, salon, WC
au premier étage : deux chambres, une salle de bains
grenier au dessus
grange, bucher, terrain autour....)*

à compléter ici :

Négociation :

La vente a-t-elle été négociée par une agence immobilière ?

Oui ☐

Non ☐

Si oui : indiquer ci-dessous les coordonnées de l'agence.

NOM de l'agence :

Adresse :

Ville :

Téléphone :

Personne à contacter :

Existe-t-il un mandat de vente en cours sur le bien ?

Oui ☐

Non ☐

Lotissement :

Le bien est-il inclus dans un lotissement ?

Oui ☐

Non ☐

Si oui : fournir le règlement, le cahier des charges, les statuts de l'association syndicale et le Nom et l'adresse du Président de l'association syndicale libre.

Qualité du vendeur :

Etes-vous commerçant, artisan ou dirigeant de société ?

Oui ☐

Non ☐

Si oui, fournir la dénomination de la société et indiquer si vous avez déjà été en redressement ou liquidation judiciaire.

Le bien constitue-t-il votre résidence principale?

Oui ☐

Non ☐

Si oui : joindre une copie de votre taxe d'habitation

Si non : l'étude vous fournira la liste des documents complémentaire à fournir pour savoir si vous êtes redevable ou non de l'impôt sur les plus-values

Le vendeur est-il une société ou une association ?

Oui ☐

Non ☐

Si oui : fournir les statuts à jour et la délibération autorisant la vente

Occupation : Le bien est-il libre de toute occupation (absence de locataire et de bail en cours sur le bien) ?

Oui ☐

Non ☐

Si non : fournir une copie du bail, et indiquer tout problème dans le versement des loyers. Si le locataire a donné congé, fournir la copie du courrier de congé et de l'état des lieux de sortie

Si oui, le bien a-t-il été loué par le passé?

Oui ☐

Non ☐

Le bien est-il, à votre connaissance, concerné par une servitude? (servitude de passage d'un voisin, servitude de vue, servitude de canalisation...)

Oui ☐

Non ☐

Si oui, laquelle ?

Assainissement :

Le bien est-il raccordé au réseau d'assainissement de la Commune ?

Oui ☐

Non ☐

Si oui : fournir une attestation de la mairie ou de la Communauté de communes attestant du raccordement du bien au réseau d'assainissement collectif

Le bien dispose-t-il d'une fosse septique ou d'un réseau non collectif d'assainissement?

Oui ☐

Non ☐

Si oui : fournir une attestation de la Communauté de communes ou du SPANC attestant de l'état de la fosse septique.

Le bien est-t-il sans aucun système d'assainissement ?

Oui ☐

Non ☐

Sinistre :

Le bien a-t-il fait l'objet d'un sinistre qui a donné lieu à une indemnisation (incendie, inondations...)?

Oui ☐

Non ☐

Si oui, lequel :

Construction/travaux

Le bien a-t-il été construit depuis moins de 10 ans ?

Oui ☐

Non ☐

Si oui : l'étude vous fournira la liste des documents complémentaires à fournir

Avez-vous réalisé ou fait réaliser des travaux depuis moins de 10 ans sur le bien (toiture, façade, véranda, fenêtre, velux, ...)

Oui ☐

Non ☐

Si oui : fournir les coordonnées de l'entreprise qui a réalisé les travaux et son assurance de responsabilité (assurance dommage ouvrage et/ou garantie décennale)

Equipements particuliers :

Le bien dispose-t-il d'un équipement particulier ? (piscine, panneaux solaires, pompes à chaleur, cuve à fioul, citerne de gaz, convention Anah...)

Oui ☐

Non ☐

Si oui : lequel ?

Le bien dispose-t-il d'une cheminée, d'un poêle ... ?

Oui ☐

Non ☐

Si oui : lequel ?

A-t-il été régulièrement entretenu ? (fournir les factures d'entretien)

Oui ☐

Non ☐

Le bien dispose-t-il d'une chaudière ?

Oui ☐

Non ☐

A-t-elle été régulièrement entretenue ? (fournir les factures d'entretien)

Oui ☐

Non ☐

Avez-vous des observations éventuelles sur le bien ?

Oui ☐

Non ☐

Si oui : lesquelles ?

2. Informations concernant le projet :

Serez-vous présent à la signature du compromis de vente ?

Oui ☐

Non ☐

Serez-vous présent à la signature de l'acte authentique de vente ?

Oui ☐

Non ☐

Si non: nous vous adresserons une procuration pour vous faire représenter aux actes, facturée 48,00 € TTC, prélevé sur le prix de vente, qui servira pour la signature du compromis et/ou la vente

- L'établissement d'un procès-verbal de la société pour l'acquisition est facturé 180,00 €
- L'établissement du dossier ERP (ex Esris) est facturé 60,00 € TTC

Le notaire vous fournira à l'issue du rendez-vous de signature, une attestation vous permettant de justifier de la vente de votre bien, notamment pour faire arrêter l'assurance du bien.

Politique de l'Office Notarial :

L'Office Notarial offre une sécurité particulière aux transferts de propriété des biens immobiliers en intervenant à toutes les étapes de l'opération.

Disposant d'une base de données immobilière très complète, alimentée de façon volontaire par tous les Notaires de France, **l'Office Notarial a une connaissance aigüe du marché et des prix qui se pratiquent. Elle est compétente pour déterminer la valeur d'un bien.**

L'Office Notarial, votre UNIQUE INTERLOCUTEUR

Vous pouvez confier à votre notaire l'ensemble de votre projet immobilier : de la signature de l'avant-contrat à l'**acte** définitif, des **formalités** administratives (déclarations préalables, purge des droits de **préemption**....), en passant par le calcul des différentes **taxes** et leur déclaration à l'administration.

De plus, votre Notaire fera établir l'éventuelle déclaration de plus-value immobilière et versera l'impôt à l'Administration par **prélèvement** "à la source" sur le prix de vente.

Le notaire, garant de la SECURITE JURIDIQUE

En France, toute vente immobilière se passe chez 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 rassemble en amont les documents et évite ainsi au maximum toute contestation ultérieure. On chiffre à plus de cent les points juridiques et fiscaux auxquels le notaire prête une attention méticuleuse lors de la préparation d'un **acte** de vente.

Par exemple, le Notaire va :

- Chercher et demander l'identité des parties au contrat, leur statut matrimonial, vérifier leur capacité à conclure la vente,

- Vérifier le titre de propriété du vendeur, la situation **hypothécaire** du bien, les servitudes conventionnelles et les règles d'urbanisme applicables.

- Purger les éventuels droits de **préemption (Commune, Safer...)**,

- Vérifier que les diagnostics obligatoires préalables à la vente, ont bien été faits avant la signature du compromis de vente.

Par sa connaissance juridique accrue et par sa connaissance des éventuelles modifications législatives, il offre la meilleure **garantie** juridique au moment du compromis de vente (préalable à l'**acte** de vente). Vous n'aurez donc pas de « mauvaises surprises ».

Une fois l'**acte** signé, il fait l'objet d'une formalité importante. Il s'agit de l'**enregistrement** au **Service de Publicité Foncière**, de la situation juridique du bien. Le but est de conserver la trace des droits de propriété existant sur l'immeuble, et des **hypothèques** qui les grèvent. Les notaires, en tant qu'officiers publics, détiennent un monopole d'accès à ce fichier.

Enfin, le Notaire garantit la conservation du titre de propriété en le gardant durant 75 ans dans son étude. Passé ce délai, ils sont conservés aux archives nationales, ou, sous forme électronique.

Engagement :

Le Vendeur aura à sa charge :

- Les frais d'établissement du Dossier de Diagnostic Technique, d'ESRIS et d'Assainissement,
- Les frais de mainlevée des inscriptions (hypothèques) inscrites sur le bien, au moment de votre achat,
- Le montant des plus-values s'il y a lieu et les honoraires de calcul de cette plus-value,
- Les frais de demande de copie de titre de copropriété si le vendeur n'est pas en mesure de les fournir et si les actes n'ont pas été rédigés par l'étude

L'Etude Notariale ne pourra être tenue responsable en cas d'absence ou de mauvaise déclaration de la part du vendeur.

Avant de nous retourner le questionnaire vendeur **dument complété**, nous vous prions de **dater et signer** ce document.

Fait à

Le

Signature