



Le déroulement d'un dossier de vente
au sein de l'Étude Imbault Notaires



Une vente en 5 étapes

En présence d'une agence immobilière ayant établi un avant-contrat

- 1** Envoi de la copie de l'avant-contrat par l'agence au Notaire
- 2** Réception et analyse des pièces
- 3** Constitution du dossier
- 4** L'offre de prêt
- 5** L'acte de vente

Sans agence immobilière

- 1** Réception et analyse des pièces
- 2** Signature de la promesse de vente
- 3** Constitution du dossier
- 4** L'offre de prêt
- 5** L'acte de vente



Le délai de règlement complet d'une vente entre la signature d'une promesse de vente et celle de l'acte de vente dépend généralement des particularités propres à chaque dossier. En moyenne, il est de 3 mois.



1er contact

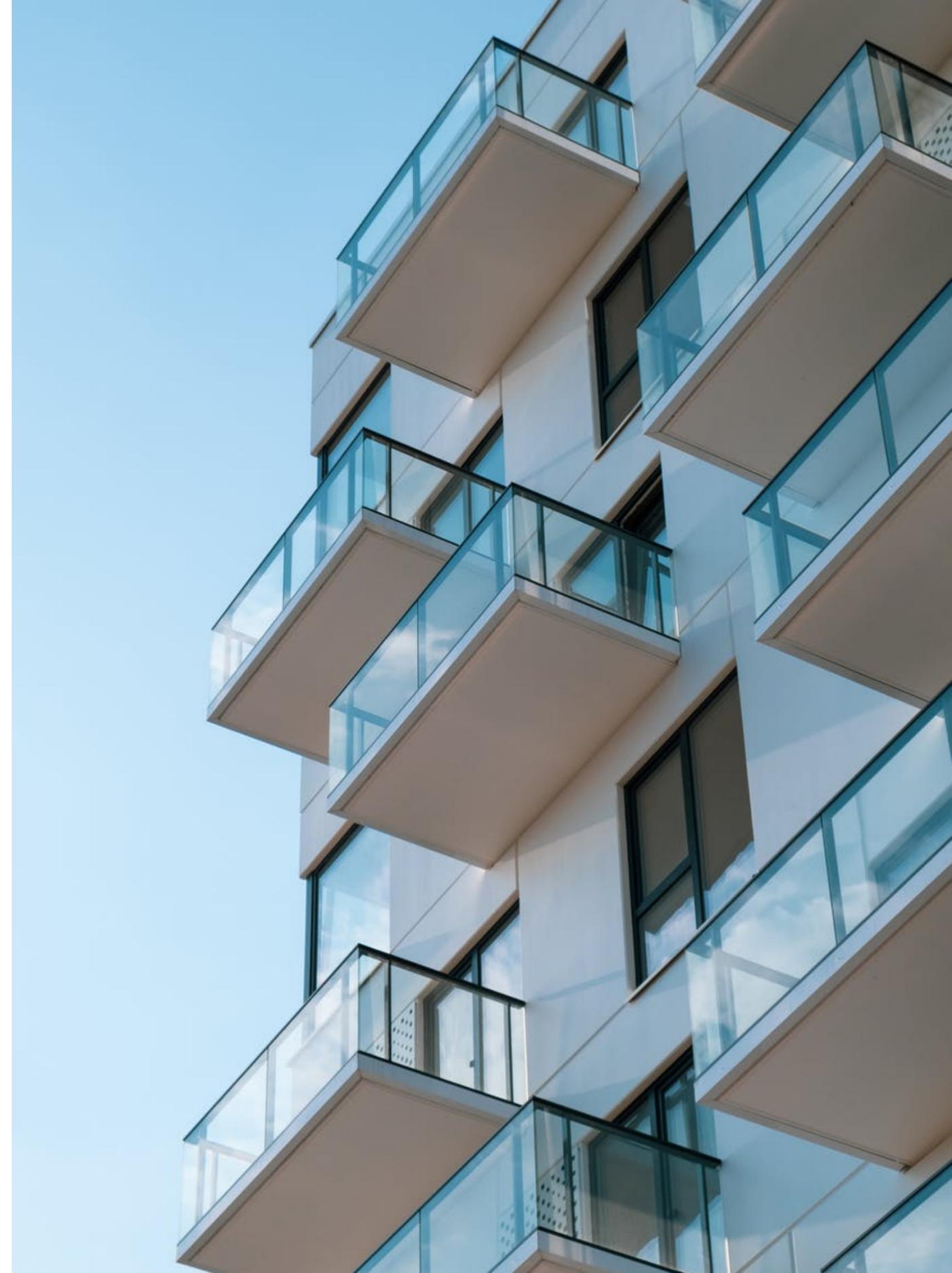
À la suite du premier contact, votre dossier sera attribué à un Notaire lequel sera accompagné de ses collaborateurs. Un collaborateur de l'étude se chargera de vous suivre pour vous assister dans le rassemblement d'un certain nombre de documents.



Promesse unilatérale de vente

Dans la promesse unilatérale de vente, le vendeur s'engage auprès de l'acheteur à lui vendre son bien à un prix déterminé. Cette promesse a une limite dans le temps (généralement 3 mois). Au cours de cette période il est interdit au vendeur de proposer le bien à un autre acquéreur ou de renoncer à la vente.

En compensation, il lui sera versé par le potentiel acquéreur une indemnité d'immobilisation dont le montant est à fixer entre les parties (maximum de 10 % du prix de vente). Elle sera ensuite déduite du montant à payer lors de la réalisation de celle-ci.





1er rendez-vous si le Notaire est chargé d'établir la promesse de vente

Le premier rendez-vous avec un de nos Notaires aura pour but de signer une promesse de vente. Une fois la promesse de vente signée, l'acquéreur bénéficiera d'un délai de rétractation de 10 jours.

L'acquéreur devra verser l'indemnité d'immobilisation et les frais de promesse de vente sur le compte à la CDC de l'Office Notarial. Seules les conditions suspensives auront le pouvoir d'annuler la promesse. Les plus communes sont les refus de prêt, l'exercice d'un *droit de préemption* ou l'apparition de *servitudes*.



2ème rendez-vous

Constitution et Signature de l'acte de vente

À la suite de la promesse de vente, un collaborateur sera chargé par le Notaire de demander [les pièces administratives](#) nécessaires à l'acte authentique de vente.

Une fois la confirmation de financement de l'acquéreur et la réception des pièces, que le rendez-vous avec le Notaire sera fixé, à son initiative.

Lors du rendez-vous, le vendeur remettra les clefs à l'acquéreur en contrepartie du versement du prix de vente et des frais d'acte sur le compte de l'Office Notarial. Le Notaire procédera au virement du solde disponible du prix de vente sur le compte du vendeur.



Dernière étape

Solde du dossier

Le dossier sera clôturé après la publication de l'acte au service de la publicité foncière. L'acquéreur sera publiquement propriétaire du bien et recevra son *titre de propriété* par voie numérique ou postale. Le délai d'envoi dépendra du service de la publicité foncière compétent. Il peut être de plusieurs mois. Parallèlement, le compte de l'acquéreur sera crédité du solde positif de ses frais versés à l'Office Notarial.



Lexique

- [Droit de préemption](#) : permet à une collectivité publique d'acquérir en priorité un bien immobilier mis en vente par un particulier ou une entreprise.
- [Servitude](#) : contrainte imposée au propriétaire d'un bien au profit d'un autre.
- [Titre de propriété](#) : document attestant de la possession d'un bien immobilier

Informations complémentaires :

- [Calculer les frais d'achat](#)
- [Calculer une plus-value immobilière](#)