



CHRONOLOGIE D'UN DOSSIER DE VENTE

1



Réception du dossier

Réception par l'Etude du compromis de vente signé à l'agence

Réception du dossier + 1 jour

Ouverture du dossier par l'Etude

Certains documents vous seront demandés en complément de ceux déjà transmis par l'agence. Ils permettent au notaire de collecter toutes les informations relatives aux parties et au bien.

Côté acquéreur, une provision sur frais est demandée afin de permettre de payer le service de la publicité foncière pour obtenir la carte d'identité du bien (état hypothécaire). Elle sera déduite des frais finaux.



2

Constitution du dossier



Afin d'assurer la sécurité juridique de la vente et d'éviter toute remise en cause de celui-ci, mais également, afin de satisfaire aux obligations légales, le notaire doit interroger un grand nombre d'organismes. Les informations obtenues de leur part sont indispensables, et viennent compléter celles transmises au stade du compromis.

Le délai de réponse des différents organismes (mairie, service de la publicité foncière, banque....) varie d'un organisme à un autre. Il est important d'avoir à l'esprit que le délai de traitement de votre dossier dépend du temps de réponse de ces organismes.

3



Réception du dossier + 2 mois

L'Etude fait le point sur le dossier afin de collationner toutes les pièces reçues. Un état d'avancement de votre dossier sera fait.

4

Réception du dossier + 2 / 3 mois

Prise de rendez-vous

Si le dossier est complet et que l'acquéreur a obtenu son financement, un rendez-vous de signature vous sera proposé dans le mois. La date de rendez-vous sera aux alentours de celles indiquées comme étant la « date butoir » dans votre compromis de vente.

Lorsqu'une date aura été définie, l'Etude vous adressera :

- un projet d'acte afin de vous permettre d'avoir une première lecture avant le rendez-vous. N'hésitez pas à poser toutes vos questions à ce moment,
- côté vendeur, un décompte des sommes à recevoir sera envoyé,
- côté acquéreur, un décompte des sommes à verser sera adressé. Il sera à transmettre à la banque afin de débloquer le prêt mais également l'apport personnel. Ces sommes doivent arriver par virement bancaire pour le jour de la signature de l'acte. Elles répondent à l'équation suivante :

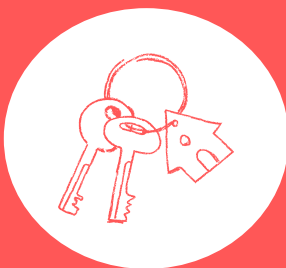
Sommes à verser par l'acquéreur = prix de vente + frais (impôts et honoraires de l'Etude) – dépôt de garantie – provision sur frais



5

Rendez-vous de signature à l'Etude

Lors du rendez-vous vous devrez vous munir de votre carte d'identité, de votre chéquier (afin de régler les différents proratas de taxe foncière, charges...), d'un RIB.



Une lecture de l'acte sera faite par le notaire qui expliquera en détails la teneur de vos engagements. Le prix de vente sera versé le jour même par virement bancaire et le chèque contenant le remboursement des proratas (taxe foncière, charges...) sera transmis. Les clés seront également transmises.

A l'issue du rendez-vous plusieurs documents seront remis :

- copie de l'acte en version numérique avec toutes les annexes
- attestations de vente permettant, pour le vendeur, de résilier, les différents contrats (assurance, edf), et pour l'acquéreur, de souscrire ces différents contrats.

6

Après le rendez-vous de signature

Publication de l'acte et remboursement des soldes de comptes

Le notaire transmet l'acte auprès du service de la publicité foncière afin qu'il soit publié. Pour ce faire, il verse les impôts collectés lors de l'acte de vente (une partie de ce qui est appelée frais de notaires) audit service.

Une fois l'acte publié par le service de la publicité foncière (cela peut prendre plusieurs mois suivant les services de la publicité foncière), un relevé de compte vous sera envoyé accompagné du versement du trop versé lors de la signature. Il ne s'agit que d'une centaine d'euros.



7



REVOL
NOTAIRE

 02 61 79 01 70

 office.revolnotaire@56035.notaires.fr

 www.revolnotaire-muzillac.notaires.fr

 1 rue Richemont 56190 MUZILLAC