



Un légiste compétent m'a donné une réponse

Par **bernardetmarie12**, le **15/05/2009** à **12:17**

Un légiste compétent m'a donné une réponse
Merci à lui

Par **jeetendra**, le **15/05/2009** à **18:29**

sans commentaire !!!

Par **jeetendra**, le **16/05/2009** à **09:31**

"[fluo]Ce cas si particulier [/fluo]est celui d'une amie. Hier soir je lui ai redemandé des précisions. En fait un couple non marié avait une maison qui intéressait mon amie. [fluo]Elle a un document non officiel [/fluo]qui dit qu'ils veulent vendre la maison et que mon amie va les payer, elle a payé (je crois) leur crédit jusqu'à concurrence de 13000 euros qui ont du être partagés entre les 2 concubins. [fluo]L'homme est parti sans laisser d'adresse [/fluo]car problème relationnel avec sa compagne.

[fluo]Mon amie est donc allée voir un notaire qui lui a dit qu'il fallait régulariser mais que le document qu'elle a en sa possession n'est pas valable[/fluo]. La compagne est tout à fait d'accord pour aller régulariser chez le notaire, seul problème : trouver l'homme car [fluo]il faut les 2 signatures.[/fluo]

[fluo]Les impôts fonciers arrivent au nom de Monsieur X et de Mme Y par Mme Z, c'est le

libellé. Mme Z, mon amie, paie bien les impôts et a fait des travaux dans la maison[/fluo]. La seule chose qu'elle sait c'est que l'homme n'est pas mort.

[fluo]Bien sur, il est évident que mon amie a été plus que naïve et peu pragmatique mais on ne peut revenir sur ce qui c'est passé.[/fluo]"

Bonjour, si j'ai écrit sans commentaire, c'est sans aucun mauvais esprit, ou de moquerie, [fluo]cette histoire est abracadabrante [/fluo]:

-le couple vendeur (concubinage) donc en[/fluo] indivision[/fluo], dès le départ il aurait fallu pour la régularisation de l'acte de vente, acte notarié (bien immobilier), l'accord écrit des deux concubins, pas seulement d'un seul, sinon il n'y a tout simplement pas de contrat valide.

-l'acte de vente doit ensuite être enregistré (fisc, cadastre, etc.)

-porter plainte à l'encontre du vendeur aux abonnés absents pour abus de confiance ou escroquerie n'est pas aisé, en plus il y a le délai de prescription de l'action publique pour la plainte.

Dès le départ votre amie très certainement victime dans cette affaire aurait du consulter un homme de loi, par exemple un notaire, cordialement

[fluo]la vente - l'achat d'un bien immobilier[/fluo]

Acheter ou vendre un pavillon ou un appartement n'est pas une opération banale.

Les décisions prises par chaque interlocuteur (acquéreur ou vendeur) mettent en jeu de grosses sommes.

Et, pour vous qui achetez votre logement, le bien représentera votre futur cadre de vie.

[fluo]Le NOTAIRE[/fluo], spécialiste du droit immobilier et du droit de la famille, est là pour vous aider à chaque instant de votre démarche.

La vente d'un bien immobilier comprend de nombreuses étapes et spécialement 2 moments très importants :

[fluo]la signature du COMPROMIS de vente puis la signature de l'ACTE AUTHENTIQUE de vente.[/fluo]

1. L'évaluation.

Pour conclure une vente, le vendeur et l'acheteur doivent s'entendre sur un PRIX. L'un comme l'autre doivent s'informer pour connaître les prix du marché. Si le vendeur fixe sa mise en vente à un prix trop élevé il découragera les acquéreurs et son bien tardera à se vendre ou ne vendra pas. Si, au contraire, le vendeur fixe un prix sous estimé, il fera un acquéreur

heureux mais peut-être le regrettera-t-il.

2. Les diagnostics.

Le vendeur doit être de bonne foi dans la vente de son bien et il a l'obligation d'informer son acquéreur des malfaçons et vices dont il a connaissance. La loi lui impose notamment de faire réaliser divers diagnostics variables selon l'année de construction du bien. On peut citer notamment les recherches d'amiante, de plomb, de termites ou parasites du bois, le diagnostic de performance énergétique, l'état de l'installation de gaz (et prochainement de l'électricité), et éventuellement le contrôle de l'assainissement.

3. L'appartement en copropriété

Dans le cas de la vente d'un appartement soumis au régime de la copropriété le vendeur doit garantir la superficie privative (Loi Carrez) de cet appartement. Le vendeur doit également communiquer l'état descriptif de division - règlement de copropriété, le carnet d'entretien de l'immeuble et les procès verbaux des dernières assemblées de copropriétaires. Il faudra préciser qui du vendeur ou de l'acquéreur prendra en charge les travaux votés mais pas encore réalisés.

4. Le mandat et la recherche d'un acquéreur

La recherche d'un acquéreur peut se faire de particulier à particulier ou avec l'aide d'un professionnel (notaire ou agent immobilier). Le mandat donné à ce professionnel doit être précis et indiquer notamment s'il est exclusif ou non, c'est à dire si la vente ne peut se faire que par l'intermédiaire de ce professionnel ou si d'autres options sont possibles.

Le bien doit être parfaitement décrit et le mandat mentionne le prix de vente et les conditions particulières, dont le coût de rémunération de l'intermédiaire. Les visites des acquéreurs potentiels peuvent alors intervenir, et des propositions d'acquisition peuvent être faites au vendeur.

[fluo]5. L'examen du titre de propriété

Le notaire procède également à l'examen du titre de propriété pour s'assurer que le vendeur est le seul propriétaire (indivision, succession, régime matrimonial), pour demander si nécessaire l'assentiment du conjoint, de parents, ...[/fluo]

[fluo]6. Le compromis de vente

Lorsque le vendeur et l'acquéreur sont tombés d'accord sur le prix et les conditions essentielles de la vente, cet accord est matérialisé par la signature d'un COMPROMIS de VENTE. Ce contrat est essentiel car il mentionne toutes les conditions de la future vente, non seulement le prix mais encore les délais de réalisation et les conditions suspensives.[/fluo]

Le vendeur précise dès le compromis les particularités ou les défauts du bien vendu, donne communication des diagnostics effectués, éventuellement précise les servitudes privées (droit de passage par exemple). Le compromis détaille également le mobilier (éléments de cuisine aménagée et autres) compris dans la vente pour le prix indiqué.

[fluo]7. Les conditions suspensives[/fluo]

Il s'agit des stipulations particulières dont la non réalisation pourrait empêcher la signature de la vente définitive. Outre la condition d'obtention d'un emprunt par l'acquéreur (voir plus loin), les principales conditions suspensives concernent le non exercice du droit de préemption (de priorité d'achat) par la collectivité publique, le contrôle des règles d'urbanisme applicables, l'absence d'hypothèques ou de servitudes, la libération des lieux (déménagement du vendeur), ...qui pourraient empêcher la réalisation de l'acquisition.

[fluo]8. Le dépôt de garantie[/fluo]

Lors de la signature de ce compromis l'acquéreur versera un dépôt de garantie qui reste consigné en l'office notarial et qui, en principe, servira d'acompte lors de la vente définitive. Ce dépôt de garantie sera restitué à l'acquéreur si l'une des conditions suspensives ne se réalise pas et empêche la réalisation de la vente (sauf mauvaise foi de l'acquéreur).

Enfin, ce dépôt de garantie pourrait être remis au vendeur, à titre de clause pénale, si l'acquéreur refusait de signer l'acte de vente alors que toutes les conditions seraient remplies.

9. Le délai de réflexion et de rétractation

L'acquéreur d'un logement d'habitation dispose d'un délai de 7 jours après réception du compromis pour réfléchir et éventuellement se rétracter.

[fluo]10. Les frais d'acquisition

L'acquéreur devra non seulement financer le prix d'acquisition convenu avec le vendeur, mais aussi payer des frais et droits d'acquisition qui comprennent notamment les taxes des collectivités publiques (pour environ 5,1 % du prix), les émoluments de l'office notarial (environ 1 % hors taxe) et le coût des différentes formalités nécessaires à la réalisation de l'acquisition, la TVA.[/fluo]

A titre indicatif, en fonction des barèmes en vigueur en janvier 2008, pour un achat de particulier à particulier d'une maison de plus de 5 ans, sans formalité spéciale, il faut prévoir des frais d'environ 7.400€ pour un prix de 100.000€ (7,40 %) ; 10.400€ pour un prix de 150.000€ (6,90%) ; 13.500€ pour un prix de 200.000€ (6,72 %).

[fluo]A ces montants devront éventuellement s'ajouter les frais et droits particuliers notamment en cas d'emprunt garanti par une hypothèque, en cas d'intervention d'un Géomètre Expert pour un bornage de terrain, et, en cas de négociation, la commission de l'intermédiaire.[/fluo]

[fluo]11. Le financement[/fluo]

Une fois le compromis de vente signé, l'acquéreur doit tout faire pour obtenir son financement, et solliciter un prêt des établissements financiers. Le compromis de vente prévoit généralement un délai de 31 à 45 jours pour justifier de la réception d'une offre ou de plusieurs offres de prêt.

L'acquéreur peut comparer les offres de différents établissements financiers et dispose d'un délai de réflexion de 11 jours pour accepter l'offre qu'il juge la plus favorable (montant, taux,

durée, assurances et frais). L'acquéreur doit informer sans délai le notaire et le vendeur de la réception de l'offre.

[fluo]12. L'acte authentique de vente[/fluo]

[fluo]Une fois l'ensemble des conditions suspensives réalisées et le financement obtenu, l'acte authentique de vente peut être rédigé. Le notaire contrôle l'identité et la capacité juridique du vendeur et de l'acquéreur, leur régime matrimonial, la désignation cadastrale et la situation hypothécaire de l'immeuble, le titre de propriété du vendeur, le plan de financement, les taxes et impôts liés à l'opération.[/fluo]

Puis le notaire adresse au vendeur et à l'acquéreur le projet d'acte pour examen et propose un rendez-vous pour la signature. Sauf cas particuliers, à cette date l'acquéreur, après avoir payé le prix et les droits et frais, reçoit les clés et prend possession de la maison ou de l'appartement.

Il rembourse au vendeur sa part de taxes foncières (calculée du jour de la vente jusqu'à la fin de l'année). L'acquéreur ne doit pas oublier de souscrire, au plus tard à cette date, une assurance pour son nouveau logement.

[fluo]13. Les formalités postérieures[/fluo]

[fluo]Le notaire procède alors aux formalités de publication du titre de propriété auprès de la Conservation des Hypothèques (qui centralise les actes). Eventuellement, si le banquier de l'acquéreur a prévu une garantie sur l'immeuble acquis, une inscription d'hypothèque ou de privilège est prise. La mutation est également effectuée auprès du Centre des Impôts Fonciers (cadastre) pour la mise à jour du fichier pour la taxe foncière et la taxe d'habitation.[/fluo]

Pour un appartement en copropriété le vendeur doit justifier être à jour de ses charges et travaux. Il a généralement à régler au syndic les frais de mutation auprès de l'association syndicale.

Si le bien vendu ne constitue pas la résidence principale du vendeur, et sauf cas particuliers, le vendeur peut avoir à acquitter un impôt sur la plus value réalisée, au taux de 27 %. Cet impôt est immédiatement prélevé sur le prix de vente.

Si le vendeur avait précédemment acquis son bien au moyen d'un prêt garanti par une hypothèque, le notaire a l'obligation de s'assurer du remboursement de cet emprunt pour permettre la levée de l'hypothèque aux frais du vendeur.

[fluo]En effet l'acquéreur doit être certain de recevoir un logement vierge d'hypothèque et de risque de saisie. La levée d'hypothèque se fera dans les semaines suivantes.[/fluo]

Une fois ces vérifications effectuées, et éventuellement après prélèvements de ces impôts, remboursements d'emprunts, frais de diagnostics, et frais et droits de levées d'hypothèques, le vendeur recevra du notaire le solde du prix de vente lui revenant.

CAS PARTICULIERS

Dans certaines situations les formalités peuvent être plus importantes.

Par exemple en cas de revente d'un pavillon ou d'un appartement récent dont l'achèvement des travaux remonte à moins de 10 ans, le vendeur devra également fournir au notaire le permis de construire, la déclaration d'achèvement des travaux, le certificat de conformité, les plans, l'attestation d'assurance dommage ouvrage et la quittance de prime pour cette assurance dommage-ouvrage.

Si l'achèvement remonte à moins de 5 ans le vendeur fournira en outre l'ensemble des factures d'acquisition et de construction. En effet dans ce cas le vendeur sera redevable de la Taxe sur la Valeur Ajoutée. Une étude plus complète sera faite par le notaire avant même la mise en vente du bien pour calculer le solde net de prix qui restera au vendeur. En contrepartie l'acquéreur bénéficie de droits d'enregistrement réduits.

En cas de division d'un terrain, l'intervention d'un Géomètre Expert sera nécessaire.

[fluo]S'INFORMER :

Depuis le début de l'opération jusqu'à sa conclusion, le vendeur et l'acquéreur doivent s'informer.

Le notaire peut les éclairer. Il est à leur disposition pour fournir toutes explications et commentaires.

Le notaire est là également et à tout moment de leur vie, pour les éclairer sur leur situation patrimoniale et familiale (contrat de mariage, pacs, concubinage, protection du conjoint, donation entre époux, testament, ...).[fluo]

mon notaire rend mes projets plus sûrs

[fluo]Maître Jean-Louis SALOU

1 allée de Molène - BP 20 - 29280 PLOUZANÉ[fluo]

Par **jeetendra**, le **16/05/2009** à **11:58**

[fluo]pour être honnête avec vous[fluo], votre amie s'est fait avoir, un vendeur qui a disparu!!! sa conjointe (concubinage) qui n'en sait pas plus!!!, une vente sujette à caution!!!, contactez un avocat pour elle, moi je ne suis que (juriste), bon samedi à vous, courage à votre amie

Par **jeetendra**, le **16/05/2009** à **12:02**

[fluo]nous vous présentons nos excuses[fluo], bon après-midi à vous