



Retranscription de la vidéo

L'ACTE NOTARIÉ

Avant de vous lancer dans la réservation d'un bien immobilier, il est intéressant de connaître les contours du rôle du notaire en ce qui concerne l'achat d'un bien immobilier.

Le notaire pour prouver la réalité des actes

Acteur incontournable lors du transfert de propriété d'un bien immobilier, 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 :

- **recueillir les actes,**
- **les authentifier** et
- **les conserver.**

Ceci est valable pour tout acte juridique. Le recours au notaire permet de prouver la réalité des actes de façon incontestable.

Le notaire pour sécuriser la vente

Selon l'article 1583 du Code civil, la **vente est parfaite** dès lors que les parties sont d'accord sur la chose et sur le prix.

Pour des raisons de sécurité, la preuve et la publication des ventes sont organisées, pour savoir tout simplement de façon incontestable qui est propriétaire d'un bien.

Ainsi, tout transfert de propriété d'un bien immobilier doit être **publié à la conservation des hypothèques** pour être **opposable aux tiers**, c'est-à-dire valable non seulement entre acheteur et vendeur, mais également à l'égard de tous. Et c'est le notaire qui est chargé de cette publication. L'intervention du notaire est donc indispensable. Il **authentifie l'acte de vente** et le **publie**.

Pour réserver un bien immobilier, il est nécessaire de **signer un compromis ou une promesse de vente**.

Du compromis à l'acte de vente

La vente d'un bien immobilier se fait toujours en **deux temps** : le **compromis de vente**, suivi trois à quatre mois plus tard de **l'acte de vente définitif**.

À ce stade, l'intervention du notaire n'est pas obligatoire et le compromis peut valablement, au choix des parties, être signé sous signature privée avec ou sans la présence d'un agent immobilier (entre vendeur et acquéreur : sous-seing privé) ou bien devant notaire. Compte tenu des enjeux financiers en question lors d'une vente immobilière, il est néanmoins conseillé de passer par devant un notaire. Et aussi parce que c'est dans le **compromis** que sont définies toutes les **conditions de la vente**. L'acte de vente définitif ne fait que reprendre les termes du compromis.

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**. D'autres sont prises en charge par le notaire. Schématiquement, le **notaire** s'occupe de toutes les **pièces et formalités** relatives au bien vendu.

Si le compromis est **sous-seing privé**, le **notaire** intervient alors au moment de l'**acte**. C'est pourquoi le nom du notaire doit être indiqué dans le compromis et les pièces nécessaires doivent lui être transmises dès **l'expiration du délai de rétractation de 10 jours**.

Voici une liste de tout ce que le notaire doit faire pour préparer la vente définitive.

Il **vérifie la propriété du bien**. Votre vendeur doit lui remettre son titre de propriété et le notaire en vérifie la validité. Il s'agit d'une vérification juridique et non matérielle (le notaire ne se déplace pas et ne visite pas le bien). En d'autres termes, le notaire doit vérifier la réalité et la validité juridique du bien vendu.

Il **encaisse sur un compte séquestre** la somme de 10 % versée par vous-même.

Il **adresse à la mairie la Déclaration d'Intention d'Aliéner** (DIA) pour purger l'éventuel droit de préemption de la commune.

Il **demande un état de situation hypothécaire du bien** pour vérifier qu'il n'est pas grevé d'une hypothèque supérieure au prix de vente.

Il **adresse un questionnaire au syndic de l'immeuble** pour connaître les travaux et les procédures en cours et vérifier que votre vendeur est à jour de ses charges.

Il **vérifie l'état-civil des parties** en demandant des extraits d'acte de naissance de chacune d'elles.

Il **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 notaire ne se charge pas des diagnostics qui ont dû être fournis au moment de la signature du compromis mais vérifie bien sûr que ces **diagnostics** ont été établis.

Cette liste n'est pas exhaustive. Selon la nature et la situation juridique du bien vendu, le notaire peut avoir d'autres **vérifications** à effectuer. Par exemple, si le bien est loué, il doit examiner le contrat de location et, le cas échéant, la validité du congé pour vente adressé au locataire.

À noter : Le notaire a donc essentiellement un rôle **administratif et juridique**, mais il doit également conseiller les parties. Il a en effet une **obligation de conseils et d'informations** du vendeur et de l'acquéreur.

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 vous convoquer ainsi que le vendeur. Mais 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 votre banque de **débloquer le ou les prêts**. La banque adresse alors en principe au notaire, les fonds que le notaire reversera au vendeur. Ces fonds sont versés sous forme d'un **virement** auprès de la Caisse des Dépôts et Consignation (**CDC**). À rappeler que le chèque de banque n'est plus autorisé.

Le notaire n'est **ni juge ni arbitre**. Par conséquent, si un différend survient entre vous et le vendeur entre le jour où vous avez signé le compromis et celui où vous signez la vente, le notaire doit vous conseiller, mais il ne peut pas vous imposer une solution. Si le différend persiste, vous devez vous tourner vers le tribunal et prendre un avocat pour vous défendre.

Après la signature de l'acte

Lorsque vous et le vendeur avez signé l'acte de vente définitif, le notaire vous remet simplement une **attestation de propriété**. Il conserve l'acte pour le **publier à la conservation des hypothèques**. Il vous envoie quelques mois plus tard une **copie authentique** de l'acte de vente. L'original, ce qu'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. Et le versement du prix ne peut se faire que par virement et non par chèque.

En effet, **depuis le 1^{er} 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**.

Relation entre la banque et le notaire

Lorsque la **banque finance une opération immobilière** elle reste en contact permanent avec le notaire chargé de la transaction :

- Lors de **l'achat dans l'ancien, d'un terrain**, pour l'envoi des fonds.
- Lors de la **prise d'une garantie hypothécaire**.
- Lors de la **signature de l'acte d'achat** d'un bien Vendu en État Futur d'Achèvement pour le 1^{er} déblocage de fonds.

Dès lors que la transaction est faite, la banque doit demander au notaire un acte de propriété et un acte hypothécaire si elle a pris une garantie « sûreté réelle » sur le bien.