



# LE POINT SUR...

## CE QU'IL FAUT SAVOIR LORS DE LA MISE EN VENTE D'UN BIEN

### 1. Quelle démarche pour mettre en vente un bien immobilier ?

- Rassembler un certain nombre de documents qui seront nécessaires, pour l'estimation, puis pour constituer le dossier notarié.  
Rapprochez-vous dès à présent de votre notaire afin de connaître la liste exhaustive des documents à obtenir (titre de propriété, documents relatifs à la copropriété, le dossier de diagnostics techniques, les pièces relatives à la situation locative, les autorisations d'urbanisme obtenues sur le bien le cas échéant, etc.).
- Faire réaliser une ou plusieurs estimations (attachez-vous à un prix réaliste).
- Choisir le bon procédé pour vendre (à l'amiable/par l'intermédiaire d'un professionnel de l'immobilier : agence, prestataire indépendant, notaire).

### 2. Quel mandat ?

	MODALITÉ	MANDAT SIMPLE	MANDAT EXCLUSIF
<b>Mandat charge acquéreur</b>	Honoraires indiqués dans l'annonce (en %), le prix de vente est exprimé honoraires inclus et exclus (avec et sans les honoraires). C'est transparent pour l'acquéreur.	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Le propriétaire peut faire intervenir un ou plusieurs acteurs de l'immobilier et vendre le bien par lui-même.</li> <li>+ Il faut gérer les offres et les visites parfois nombreuses. Attention aux offres concomitantes à des conditions similaires.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Un seul interlocuteur privilégié.</li> <li>- Restriction du droit de vendre le bien par soi-même sauf clause contraire.</li> </ul>
<b>Mandat charge vendeur</b>	Honoraires invisibles pour l'acquéreur, les frais seront supportés sur le prix global affiché.	<ul style="list-style-type: none"> <li>+/- Surexposition du bien.</li> </ul>	





## Nota Bene

- Dans le cas d'une demande de financement à 100 %, **le mandat charge vendeur** est intéressant puisque le financement se fera également sur la partie des honoraires de l'intermédiaire.
- Dans le cadre d'une succession, il est conseillé de signer **un mandat en charge acquéreur** afin de ne pas augmenter la valeur du bien (si cette valeur est au surplus reprise dans la succession pour le paiement des droits de succession).
- Le mandat doit être signé par l'ensemble des propriétaires.  
⚠ **Attention** : si le bien mis en vente constitue le logement de la famille (*article 215 al. 3 du Code civil*) alors même que le bien n'appartiendrait qu'à l'un des époux, il est préférable que les deux époux signent le mandat.
- La signature d'un mandat de vente peut être susceptible d'emporter l'acceptation tacite de la succession.

### 3. Quels autres types de ventes ?

#### a) La vente aux enchères immobilières notariales

Il s'agit d'une démarche volontaire du vendeur de mise en concurrence afin d'obtenir le meilleur prix.

Les ventes aux enchères des notaires permettent de vendre tous types de biens immobiliers : immeubles entiers, maisons, appartements, terrains, parkings, etc.

Elles présentent de nombreux avantages :

- **L'absence de délai de rétractation** et de condition suspensive d'obtention d'un prêt.
- **La rapidité** : 2 à 3 mois suffisent pour vendre un bien aux enchères.
- **La simplicité** : de l'expertise de son bien à la signature du procès-verbal d'adjudication, le notaire organise la vente, assiste et conseille le vendeur.
- **La transparence** : il s'agit d'une vente publique ouverte à tous. Précédée d'une large publicité, elle est unanimement reconnue comme le procédé de mise en vente garantissant la plus grande transparence.
- **La sécurité** : la présence constante du notaire tout au long de la procédure permet de garantir au vendeur une sécurité juridique et lui apporte une sérénité qu'il ne retrouve pas dans une vente classique.

## b) La vente interactive

Le processus Immo-Interactif® permet de vendre vos biens immobiliers au meilleur prix du marché par le moyen d'un appel d'offre sur internet réunissant les acquéreurs potentiels, pendant une durée limitée, pour réaliser leurs offres d'achat. De la préparation du dossier à la signature de l'acte authentique, le notaire vous conseille à chaque étape.

Le notaire est votre interlocuteur. Il s'occupe de tout et orchestre le processus en **6 à 8 semaines** :

- **Estimation** du bien à vendre et signature du mandat. Le caractère attractif de la valeur de présentation est déterminant.
- **Rédaction** des conditions particulières et élaboration du dossier de vente du bien immobilier.
- **Campagnes de publicité** sur les sites d'annonces immobilières. Organisation des visites et validation des demandes de participation des acquéreurs potentiels.
- **Réception des offres** : les acquéreurs potentiels agréés font leurs offres d'achat en ligne publiquement, en temps réel, sur le site [www.immobilier.notaires.fr](http://www.immobilier.notaires.fr).
- **Acceptation de l'offre** : le vendeur se réserve le droit de choisir non pas l'offre la plus élevée mais celle qui lui semble la plus réaliste et signature d'un compromis de vente chez le notaire.

### Autres points de vigilance



#### 1/ Succession avec inventaire notarié

Dans le cadre d'une succession avec inventaire notarié, il est déconseillé d'établir une liste des meubles lors de la vente afin d'éviter une remise en cause de la valeur des meubles retenue dans l'inventaire de succession.

#### 2/ L'obligation du Vendeur d'accepter une offre d'achat

Concernant l'obligation du Vendeur d'accepter une offre d'achat : la jurisprudence de la Cour de cassation prévoit que le simple mandat de vente donné à un professionnel de l'immobilier ne suffit pas à engager le vendeur sur la vente du bien lorsqu'un acquéreur se propose de l'acheter aux conditions prévues. *Cass. civ. 1<sup>ère</sup> 6 mars 1996 / Cass. civ. 3<sup>ème</sup> 17 juin 2009*).

Cependant, le mandat de vente peut contenir une clause expresse selon laquelle le vendeur a l'obligation d'accepter toute offre faite au prix et aux conditions du mandat. Le professionnel peut donc rappeler au vendeur les termes du mandat et exiger une indemnisation en cas de refus de la part de ce dernier.

## Pratiques



### Rappel des mentions obligatoires sur les annonces :

- Type de bien, superficie, état général, situation géographique, description précise, photos, voire des plans.
- Prix de vente, montant des honoraires TTC exprimé en pourcentage, répartition du paiement des honoraires entre l'acquéreur et le vendeur.
- Classement énergétique du bien déterminé par le diagnostic de performance énergétique (DPE).
- Information sur les risques naturels et technologiques : disponibles sur le site Géorisques : [www.georisques.gouv.fr](http://www.georisques.gouv.fr).
- Les coordonnées complètes du professionnel.

## Nota Bene



Si le bien est soumis au statut de la copropriété, il y aura des mentions supplémentaires relatives au nombre de lots de copropriété, montant moyen annuel des charges payées par le vendeur, procédure en cours en raison des difficultés rencontrées par la copropriété.



Retrouvez notre Minute SEINEO tous les mois sur LinkedIn !