

Tout ce que le vendeur doit fournir lors de la mise en vente de son bien

Le vendeur doit fournir une information complète sur le bien afin que l'acquéreur s'engage en toute connaissance de cause. Voici les principales obligations que doit remplir le vendeur d'un bien immobilier.

I) L'obligation d'information

1) Le dossier de diagnostic technique

L'ordonnance du 8 juin 2005 relative au logement et à la construction a institué un dossier de diagnostics techniques regroupant différents diagnostics. Il doit être annexé à la promesse de vente et à défaut de promesse, à l'acte de vente, depuis le 1^{er} novembre 2007.

a) *Le métrage*

Le vendeur d'un lot en copropriété doit fournir à l'acquéreur la superficie du bien vendu. Certains lots sont exclus de cette obligation : les caves, parkings, et lots d'une superficie inférieure à 8m².

En cas de réunion de plusieurs lots dont certains sont inférieurs à 8 m², il faut tenir compte de la superficie de l'ensemble de l'appartement, y compris des lots inférieurs à 8 m².

Le métrage doit être mentionné dans la promesse de vente et l'acte de vente, sous peine de nullité.

Si l'acquéreur constate une différence de plus de 5% entre la superficie énoncée et la superficie réelle, il dispose d'un délai d'un an (à compter de du jour de la signature de l'acte définitif) pour demander, en justice, une diminution du prix de vente.

b) *Les autres diagnostics*

TYPE DE DIAGNOSTIC	BIENS CONCERNES	DUREE DE VALIDITE
Amiante	Biens dont le permis de construire est antérieur au 1er juillet 1997	Illimité
Termites	Biens situés dans une zone délimitée par décret	6 mois
Plomb	Biens dont le permis de construire est antérieur au 1er janvier 1949	Constat positif : 1 an Constat négatif : illimité
Gaz	Installations de gaz de plus de 15 ans	3 ans
Electricité (1/01/09)	Installations d'électricité de plus de 15 ans	3 ans
Performance énergétique	Biens équipés d'une installation de chauffage	10 ans
Risques naturels & technologiques	Biens situés dans une zone couverte par un plan de prévention des risques naturels prévisibles, et des risques technologiques ou dans certaines zones sismiques	6 mois
Installations d'assainissement	Biens non raccordés à l'égout (à partir du 1/01/2013)	8 ans

2) Les charges de copropriété

En cas de vente d'un lot situé dans une copropriété, le syndic adresse au notaire un état daté des charges de copropriété. Ce document comporte :

- Les provisions exigibles du budget prévisionnel
- Les charges impayées sur les exercices antérieurs

Les frais de ce document sont à la charge du copropriétaire concerné.

Lors de la vente d'un lot, le vendeur doit avoir acquitté l'ensemble des charges dues jusqu'à la date de signature de l'acte de vente.

II) La jouissance paisible

1) L'obligation de délivrance

La délivrance consiste dans la remise effective du bien à l'acquéreur. Le vendeur remet les clefs, les anciens titres de propriété, libère les lieux de tout occupant et de tout meuble, sauf si le bien est vendu loué

Le bien vendu doit être délivré dans l'état où il se trouve au jour de la signature de l'acte de vente avec ses accessoires. Il doit être conforme aux termes de la promesse de vente ou du compromis.

En contrepartie de la délivrance, l'acquéreur paie le prix de la vente.

2) La garantie d'éviction

La garantie d'éviction permet d'assurer à l'acquéreur la « jouissance paisible » du bien acheté.

Le vendeur doit notamment révéler à l'acquéreur l'existence de servitudes supportées par le bien vendu (droit de passage...).

3) La garantie des vices cachés

Le vendeur est tenu de la garantie des vices cachés de la chose vendue. Le vice caché est celui qui n'était pas connu de l'acquéreur et qui n'aurait pu être révélé par un examen normal du bien.

4) Les droits de préemption du locataire

Le droit de préemption offre au locataire la possibilité d'acheter le bien immobilier qu'il loue, par préférence à toute autre personne. Le propriétaire doit « purger » en faisant connaître par lettre recommandée avec AR au locataire le prix et les conditions de vente du logement qu'il occupe.

Cette information vaut offre de vente au profit du locataire, elle est valable 2 mois. Si le bailleur souhaite vendre le logement libre, il doit, au moins 6 mois avant la fin du bail, délivrer un congé pour vendre à son locataire.

Si le locataire n'a pas donné suite à l'offre et si le vendeur a trouvé un acquéreur à un prix moins élevé que celui mentionné dans le congé, le locataire devra en être averti. Cette notification vaut nouvelle offre de vente.

Le locataire aura alors un mois à compter de la réception de cette nouvelle offre pour l'accepter.

5) Droit de préemption urbain

Le droit de préemption urbain est le droit accordé à une personne publique (ex : la mairie) d'acquérir par priorité, un bien mis en vente par son propriétaire.

Il a été institué en vue de la réalisation de projets d'intérêt général (ex : création d'un hôpital).

Afin de purger le droit de préemption urbain lorsqu'il existe, le vendeur doit adresser une déclaration d'intention d'aliéner à la mairie.

Dans la pratique, le notaire effectue cette démarche pour le compte du vendeur. La mairie a 2 mois pour répondre.

En cas de silence de sa part durant ce délai, elle sera considérée comme ayant renoncé au droit de préemption urbain.