



LA VENTE IMMOBILIERE CHEZ LE NOTAIRE EN 7 ETAPES

Votre premier contact avec l'office se fait par mail, appel téléphonique ou rendez-vous selon votre convenance.
S'ouvre alors un délai d'un an au minimum de relations plus ou moins espacées en fonction de l'avancement du dossier.
Pourquoi ce délai ?

Voici un schéma pour comprendre le fonctionnement en 7 étapes

→ ETAPE n°1	→ ETAPE n°2	→ ETAPE n°3	→ ETAPE n°4	→ ETAPE n°5	→ ETAPE n°6	ETAPE n°7
Entre 8 et 15 jours selon le nombre d'information en possession du vendeur		Entre 3 semaines et trois mois selon les formalités à accomplir et ce que veut le vendeur et l'acquéreur		Un mois maximum		Entre 6 et 24 mois selon les services de publicité foncière
Prise de contact avec l'étude : Début de constitution du dossier	Préparation de l'avant contrat	RDV de signature de l'avant contrat, lieu d'échange entre vendeur et acquéreur	Pour celui qui achète : Obtenir le prêt de la banque Pour le notaire : finalisation de la réunion des pièces nécessaires à la signature : <ul style="list-style-type: none"> 📁 Purge du droit de préemption s'il en est, 📁 Obtention de l'accord des créanciers ayant des garanties sur le bien vendu 	Signature de l'acte de vente définitif. Vous devenez propriétaire	Publication de l'acte de vente auprès de l'administration française	Retour de l'acte publié par le service de publicité foncière Retour au client de son titre de propriété et de son solde de compte
<div style="position: relative; width: 100px; margin: 0 auto;"> ? </div> <p>Ça sert à quoi ?</p>						
A transmettre et échanger le maximum d'information pour s'assurer que l'accord échangé sur la vente a été fait dans de bonnes conditions. EVITER LES MAUVAISES SURPRISES	A assurer le traitement administratif de la vente, constituer le dossier nécessaire pour obtenir l'accord de la banque si un prêt doit être mis en place, ouvrir aux tiers leurs droits de préemption (droit d'acquérir en lieu et place de l'acquéreur) imposé par les textes de loi			Assurer que personne d'autre n'a de droits sur le bien vendu. Mettre à jour le fichier de taxes afférentes à l'immeuble	Clôturer comptablement votre dossier. NOTRE RELATION PROFESSIONNELLE SE TERMINE JUSQU'AU PROCHAIN PROJET	

--	--	--	--