

Vendeurs, accélérez la signature de l'acte

Face aux nouvelles obligations de la loi ALUR, les vendeurs n'ont qu'une solution : réunir le plus tôt possible les pièces nécessaires à la transaction.

La loi ALUR fourmille de dispositions qui chamboulent la vie des locataires, des propriétaires et des professionnels de l'immobilier. Au fur et à mesure du vote des deux cents décrets d'application, des changements de tailles apparaissent. Si le but du texte était d'informer clairement et de protéger les acteurs du marché, les effets secondaires ne sont pas sans conséquences. Les propriétaires qui mettent en vente leur bien s'en rendent compte maintenant.

Avant le vote de la loi ALUR, un propriétaire devait fournir une liste déjà importante de documents lors de la signature de la promesse de vente, dont les fameux diagnostics techniques. D'autres étaient exigibles au moment de la signature de l'acte définitif, comme le règlement de la copropriété, les comptes rendus d'assemblées générales...

Des syndics peu réactifs

Désormais, les propriétaires doivent fournir ces documents au moment de la signature de la promesse de vente. Ces nouvelles obligations ralentissent les transactions. C'est entre 650 grammes et un kilo de documents supplémentaires à fournir.

Δοχουμεντο ρ αννεξερ αυ χομπρομοσ δε πεντε

- **Superficie Carrez**
- **Diagnostics techniques**
 - Amiante
 - Plomb
 - Risques naturels
 - Installation électrique
 - Installation du gaz
 - Performance énergétique
 - Termites
 - Installation d'assainissement non collectif
 - Mérules (nouveau)
 - Diagnostic technique global de l'immeuble (nouveau)
- **Attestation de la surface habitable du lot et de la partie privative. (nouveau)**
- **Documents relatifs à la santé financière de la copropriété. (nouveau)**
- **Fiche synthétique de la copropriété (nouveau)**
- **Règlement de copropriété (nouveau)**
- **Carnet d'entretien de l'immeuble (nouveau)**

Les propriétaires doivent s'y prendre des semaines à l'avance pour réunir la somme des pièces obligatoires à fournir.

En effet, si certains documents sont déjà en leur possession, d'autres sont aux mains des syndics. Or ces derniers ne sont pas tous toujours très réactifs. Il est parfois difficile d'obtenir une réponse rapidement. Il est vrai que certains documents demandent du temps pour être établis, comme l'état global des impayés de charges au sein du syndic et de la dette vis-à-vis des fournisseurs, ou encore l'attestation de la superficie des parties privatives (caves, balcons,...) et celle de la surface habitable du lot vendu.

Coût supplémentaire

« Ces nouvelles obligations sont excessives et vont occasionner un coût supplémentaire pour les propriétaires vendeurs. Le délais de vente ne peuvent que s'allonger étant donné le temps passé pour réunir tous ces documents ». En effet, tant que le dossier n'est pas complet, que ces pièces ne sont pas parvenues au notaire, le délai de rétractation accordé à l'acheteur continue de courir. Il faut compter en moyenne entre trois semaines et un mois supplémentaire pour réunir la totalité du dossier et pendant ce temps l'acheteur peut parfaitement continuer à prospecter...