Image not found or type unknown

Retards Notaire du vendeur

Par **44marc44**, le **01/08/2013** à **14:49**

Bonjour,

Le 10 juin 2013, nous avons signé un CV stipulant une signature d'acte fixée au plus tard le 14 août 2013, avec prorogation jusqu'au 30 août 2013 si retard de pièces administratives.
Nous avons suivi à la lettre les dispositions et délais nous incombant relatifs aux conditions suspensives (prêts, assurance, apport personnel) et notre notaire nous informait le 30 juillet 2013 qu'il disposait de toutes les pièces nécessaires à la signature de l'acte, sauf le projet d'acte, le décompte définitif et le RIB du notaire du vendeur, qui malgré ses multiples relances tarde bizarrement à lui communiquer, invoquant des retards de remises de pièces administratives (DIA et CU). Cependant, notre notaire nous informe qu'il devine une histoire de plus-value immobilière derrière tout cela.
En effet, les vendeurs vendent leur résidence secondaire sur laquelle l'impôt sur la plus-value leurs serait plus favorable s'ils signaient au plus tôt le 1er septembre 2013 (gain de + 15 000 euros pour eux).
Renseignements pris auprès du service de l'urbanisme de la commune où est située le bien, nous découvrons avec stupéfaction que les deux pièces demandées (DIA + CU) ont été adressées en AR les 17 et 22 juillet 2013. Autrement dit, rien ne justifie plus une signature d'acte conformément à la date indiquée dans le CV.
Souhaitant prendre possession du bien que nous allons acheter pour le WE du 15 août 2013, nous voulons signer l'acte au plus tard le 14 août 2013, nous pourrions même être prêts plus tôt. Mais, le défaut du projet d'acte, du décompte final et du RIB du notaire des vendeurs nous bloquent à ce jour.
Nous envisageons donc de demander à notre notaire de mettre en demeure le vendeur de signer (à quel moment précis faire cette démarche ?) sans quoi nous actionnerions la clause pénale (10% dans le CV soit 18 500 euros) via notre notaire.
Si la manoeuvre liée à cette histoire de plus-value est censée, nous considérons que le notaire du vendeur prend des risques un peu olé olé pour lui et pour son client.
En effet, ce dernier prend le risque de payer la clause pénale (18 500 euros) pour gagner quelques 15 000 euros d'économie d'impôts ! Il y a quelque chose qui ne tourne pas rond. Du coup, le vendeur n'aurait'il pas intérêt à négocier quelque chose avec nous pour sortir de cette affaire selon un accord gagnant/gagnant ?
Mais avant d'aller plus loin, sommes nous bien dans votre droit ? et si ça devait déraper, comment prouver la défaillance du vendeur et son notaire relative aux pseudos retards de pièces administratives ?

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés