

DE LA STRATÉGIE AUX ACTES

La lettre du Groupe ALTHÉMIS, notaires // Janvier 2022



VENTE ET ACHAT IMMOBILIER GUIDE EN 5 ÉTAPES CLÉS

SOMMAIRE

- ÉTAPE #1. LA DÉCISION
DEVENDRE
OU D'ACHETER
- ÉTAPE #2. L'AVANT-CONTRAT
- ÉTAPE #3. ENTRE L'AVANT-
CONTRAT
ET LA VENTE
- ÉTAPE #4. LA SIGNATURE
DE LA VENTE
- ÉTAPE #5. APRÈS LA SIGNATURE

Acheter ou vendre un bien immobilier est une opération importante, qui se mûrit à l'avance et se prépare. Cette règle générale est d'autant plus vraie que les opérations d'achat ou de vente immobilière sont devenues extrêmement complexes, du fait d'une législation foisonnante et multiple, au confluent d'intérêts publics (opération d'urbanisme, mixité sociale, encadrement du crédit...) et d'intérêts privés (droit de propriété, droits du locataire, droit de construire...). Il faut y ajouter la forte volonté du législateur de protéger au maximum l'acquéreur, en encadrant le processus de vente dans un formalisme contraignant (délai de rétractation, mention manuscrite de la loi Scrivener...).

La loi ALUR de 2014 renforce cette évolution : elle oblige à réunir dès l'avant-contrat

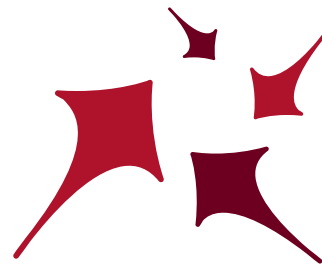
de nombreux documents, parfois fastidieux à rassembler. Au début du siècle dernier, les actes de vente tenaient sur quelques pages. Aujourd'hui, le moindre acte dépasse bien souvent les 200 pages, si l'on y inclut les nombreuses annexes.

A l'heure des achats en 3 clics sur internet, le « temps notarial » peut apparaître bien long. Et pourtant, la sécurisation de sa propriété vaut bien un peu d'attente, compte tenu de l'importance de l'enjeu.

L'objet de ce guide est de vous permettre de suivre les 5 étapes clés d'un processus de vente ou d'acquisition immobilière, et d'en matérialiser les éléments indispensables, pour anticiper les opérations et comprendre les coulisses notariales de votre acte.

ÉTAPE #1

LA DÉCISION DE VENDRE OU D'ACHETER



La période dite précontractuelle va permettre la rencontre de l'offre et de la demande. Elle commence avec la décision du propriétaire de mettre son bien en vente et se termine au moment où un acheteur se décide à l'acquérir, moyennant des conditions acceptées par tous.

LA JUSTE ÉVALUATION DU BIEN

La question de l'évaluation est bien évidemment au cœur des préoccupations, tant du vendeur que de l'acquéreur. L'objectif d'un vendeur est de maximiser son prix de vente, sans pour autant faire fuir l'acheteur potentiel. De son côté, l'acheteur souhaite minimiser son prix d'acquisition, sans pour autant voir son offre rejetée.

Pour l'un comme pour l'autre, la connaissance du marché immobilier au moment de l'opération est indispensable. De nombreux outils sont à disposition : annonces immobilières, statistiques du marché immobilier des notaires, sites internet et bien entendu conseils des professionnels de l'immobilier.

CÔTÉ VENDEUR : ORGANISER SA VENTE

Choisir le monde de mise sur le marché

Si la France est l'un des pays où la vente de particulier à particulier demeure très développée, il convient de ne pas sous-estimer les contraintes de ce choix.

Sauf à être extrêmement disponible et motivé, mieux vaut faire appel à un professionnel de l'immobilier : passer et renouveler les annonces, répondre au téléphone, faire visiter le bien, peut-être plusieurs fois pour un même candidat, répondre aux questions les plus diverses, faire le tri entre les offres sérieuses et les autres, constituent un vrai métier.

Constituer un dossier complet pour pouvoir vendre au mieux, mais aussi au plus vite

Les documents à réunir sont nombreux mais essentiels pour donner des informations pertinentes de nature à rassurer l'acquéreur et lui permettre de prendre sa décision plus vite. Ils concernent tout aussi bien les éléments permettant de matérialiser la propriété que des informations sur le bien lui-même, sous forme de diagnostics techniques.

Or ces recherches peuvent réclamer du temps ou rendre des opérations de régularisation nécessaires :

- Vous ne retrouvez plus votre titre de propriété (copie authentique de votre acte d'acquisition) et il est nécessaire d'en demander une copie à la conservation des hypothèques.
- Vous avez annexé une partie commune avec l'autorisation des copropriétaires, mais rien n'a été régularisé au fichier immobilier.

Il est donc nécessaire d'anticiper et de consulter votre notaire le plus tôt possible afin de pallier au mieux une difficulté inattendue, et ainsi éviter que l'acheteur ne cherche par la suite à renégocier le prix en raison d'une information qui ne lui aurait pas été fournie au moment de l'offre.

Pour la vente d'un lot de copropriété, il est préférable de contacter le notaire dès avant la mise en vente, en raison des contraintes de la loi ALUR. Voir p. 4 Documents nécessaires pour vendre un lot de copropriété.

→ LES DIFFÉRENTS TYPES DE MANDAT

Le mandat exclusif donne l'exclusivité de la vente à une seule agence immobilière, qui est naturellement plus motivée.

Vous pouvez également signer un mandat co-exclusif (deux agences) pour diversifier.

Les mandats sans exclusivité permettent de donner autant de mandats que vous le voulez. Attention toutefois à ne pas trop multiplier le nombre d'intermédiaires car commercialement, cela risque de fragiliser l'offre et de démotiver les agences.

Quel que soit le type de mandat, vous avez également la possibilité de vous réserver le droit de trouver un acquéreur directement par vous-même, à condition de le prévoir dans le contrat.

Effectuer une première évaluation de l'impôt de plus-value

L'éventuelle plus-value sera taxée à l'impôt sur le revenu à un taux fixe, et soumise aux prélèvements sociaux. Toutefois, certaines exonérations existent, notamment s'il s'agit de la résidence principale du vendeur, ou d'un bien immobilier détenu depuis une certaine durée.

Pour calculer le prix d'acquisition, il faut tenir compte des frais engagés à cette occasion (droits d'enregistrement, émoluments du notaire, commission d'agence...), ainsi que des travaux d'amélioration effectués sur le bien. Ces montants viennent donc en déduction de la plus-value brute calculée.

La plus-value bénéficie d'un abattement pour durée de détention, qui diminue le montant imposable.

Si le montant de la plus-value imposable excède 50.000 €, une taxe supplémentaire vient s'ajouter à l'impôt de plus-value. Son taux varie selon le montant de la plus-value imposable.

Attention, ces règles ne s'appliquent que pour les cessions réalisées en France par des résidents fiscaux français. Pour les non-résidents, chaque cas est à traiter de manière spécifique, en fonction notamment du lieu de résidence fiscale.

Pour plus de précisions, vous pouvez vous reporter à notre supplément consacré à la fiscalité des plus-values immobilières, et disponible sur notre site internet www.althemis.fr; rubrique « Guides pratiques. »

Vous pouvez aussi accéder au simulateur de plus-value immobilière de la Chambre des Notaires de Paris via notre site internet www.althemis.fr; rubrique « Liens. »

CÔTÉ ACQUÉREUR : LA QUESTION CRUCIALE DU FINANCEMENT

Financement d'un bien

La question la plus importante pour l'acquéreur est celle de son financement : économies personnelles, capacité d'emprunt, aide familiale sous la forme d'un prêt ou d'une donation.

→ Conseil Althémis

Si vous souhaitez transmettre une partie de votre patrimoine à vos enfants, il peut être pertinent de leur donner l'immeuble avant la vente afin de purger l'impôt de plus-value.

Bien entendu, en cas de pluralité d'acquéreurs (couple marié, pacsé ou en simple concubinage, achat en famille, etc.) des dispositions particulières devront être prises. [Voir page 9 Origine des deniers en cas d'achat à plusieurs.](#)

Le budget global à prévoir comprend le prix du bien, augmenté des droits d'enregistrement (sauf si le bien est soumis à la TVA), des émoluments du notaire et le cas échéant des frais d'emprunt et de garantie (hypothèque ou caution), et naturellement de la commission de l'agence immobilière.

Vente en chaîne ou prêt relais ?

Lorsque l'on est déjà propriétaire d'un bien immobilier qui doit être vendu pour financer la nouvelle acquisition, l'idéal est de pouvoir coordonner les 2 opérations, mais cela est souvent difficile.

Se pose alors un choix cornélien : faut-il vendre avant d'acheter, au risque de se re-

trouver « à la rue » et de devoir prendre une location ou faut-il attendre d'avoir acheté pour vendre ? S'il n'y a pas de scénario idéal, les 2 solutions présentent des avantages et des inconvénients tranchés.

Vendre avant d'acheter permet une totale sécurité alors que l'inverse nécessite « d'acheter du temps » au travers d'un prêt relais qui présente mécaniquement plus de risques, surtout dans un marché immobilier difficile.

A ce titre, il est clair que la signature d'une promesse de vente sur le bien à céder facilitera l'accord de la banque. Toutefois, en l'absence de vente du bien dans le délai prévu, la pression à la baisse du prix devient très forte.

S'il existe des solutions alternatives à la vente du bien (rachat d'un contrat d'assurance vie, vente d'un autre bien...), ce risque est diminué.

→ LES FRAIS D'ACQUISITION

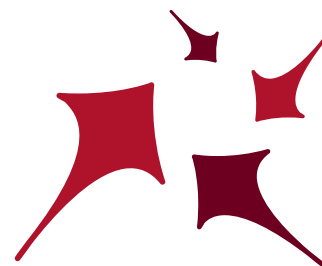
A l'occasion de la vente d'un bien immobilier, l'acquéreur doit verser au notaire un montant (improprement appelé frais de notaire) correspondant aux impôts et taxes, au paiement d'intervenants extérieurs (géomètre, syndic) et à la rémunération du notaire.

Cette dernière est établie sur la base d'un tarif fixé par l'État et identique pour tous les notaires. Par exemple, pour la vente d'un bien situé à Paris d'une valeur d'un million €, l'ensemble de ces frais est de l'ordre de 7 % du prix de vente, dont 84 % destinés au Trésor Public.

Les émoluments du ou des notaire(s) y représentent moins de 1 % du prix total.

ÉTAPE #2

L'AVANT-CONTRAT



Lorsque le vendeur et l'acquéreur ont trouvé un accord sur la chose et sur le prix, il convient de le formaliser par la signature d'un avant-contrat qui constitue l'élément clé de l'opération, dont il fixe quasi définitivement le cadre. D'où l'intérêt majeur de le rédiger avec l'assistance et les conseils d'un professionnel de l'immobilier. Le notaire nous semble devoir être associé dès l'origine, surtout lorsqu'il s'agit d'opérations complexes : vente de terrain à bâtir, propriétés importantes, biens présentant des difficultés juridiques particulières...

PROMESSE OU COMPROMIS DE VENTE

Il existe 2 types d'avant-contrat : la promesse ou le compromis de vente. Très différents dans leur philosophie, ils se sont pourtant rapprochés au fil du temps dans leurs conséquences pratiques. Par ailleurs, les 2 formules bénéficient du délai de rétractation de 10 jours et de la condition suspensive d'obtention d'un prêt.

La promesse unilatérale de vente

Dans la promesse unilatérale de vente, c'est le vendeur qui s'engage, l'acquéreur ayant de son côté l'option d'acheter ou de ne pas

acheter, jusqu'au jour de la levée de l'option. Avant cette date, il demeure libre de ne pas finaliser l'acquisition à condition de régler au vendeur l'indemnité prévue au contrat (fixée généralement entre 5 et 10 % du prix) pour le rémunérer de l'immobilisation du bien pendant cette période.

L'avantage de la promesse unilatérale de vente est qu'il est plus facile d'en sortir, tant pour l'acheteur (qui perd alors son indemnité d'immobilisation mais ne pourra jamais être contraint à acheter tant qu'il n'a pas levé l'option), que pour le vendeur qui peut plus rapidement revendre le bien si l'acquéreur ne lève pas son option.

Le compromis

A l'inverse, le compromis de vente est un contrat synallagmatique, où les 2 parties sont engagées : le Code civil prévoit d'ailleurs que le compromis de vente vaut vente. L'acquéreur est obligé d'acheter, sauf si une condition suspensive n'est pas remplie. En cas de refus de sa part, il s'expose à des dommages et intérêts (en général prévus contractuellement sur une base de 5 à 10 % du prix) mais aussi à une réalisation judiciaire de la vente (avec obligation d'avoir à payer le prix).

Les critères du choix

Les 2 sortes d'avant-contrat présentent des avantages et des inconvénients. En général, les agences immobilières ont recours au compromis.

En ce qui concerne les avant-contrats notariés, on assiste le plus souvent à une scission géographique (en partie liée au prix des biens immobiliers) entre les notaires parisiens, qui ont habituellement recours à la promesse de vente, et les notaires en région, qui privilégient souvent les compromis.

→ DOCUMENTS NÉCESSAIRES POUR VENDRE UN LOT DE COPROPRIÉTÉ

La loi ALUR a rendu nécessaire, dès l'avant-contrat, la fourniture d'une pléiade de documents : la totalité des actes modifiant le règlement de copropriété, le carnet d'entretien, les renseignements de comptabilité de la part du syndic, etc.

Le notaire demande donc au syndic un certain nombre d'informations sur la santé financière de la copropriété, fournies dans un pré-état daté. Cette nouvelle exigence peut, dans certains cas, considérablement allonger les délais à prévoir pour la rédaction de l'avant-contrat.

N'hésitez pas à contacter votre notaire dès la mise en vente de votre bien. En effet, le défaut de fourniture de ces pièces complique considérablement le processus de vente et ne permet pas de purger le délai de rétractation au moment de la signature.

DOCUMENTS NÉCESSAIRES POUR L'AVANT-CONTRAT

Le rédacteur de la promesse ou du compromis doit disposer d'un certain nombre de documents pour avoir une vision pertinente du dossier. Cette liste est variable selon la nature des biens et leur situation juridique : titre de propriété, état civil des vendeurs et des acquéreurs (dont leur contrat de mariage), diagnostics techniques obligatoires.

Si le bien est, ou a été loué : copie du bail, lettre de congé envoyée par le locataire ou notification du congé valant offre de vente.

On peut y ajouter le dernier avis de taxe foncière, le règlement de copropriété et/ou le cahier des charges du lotissement, ainsi que les procès-verbaux d'assemblée des copropriétaires des 3 années précédentes et de l'année en cours.

Si le bien est détenu par une société civile, la copie des statuts à jour est indispensable.

Dans l'hypothèse où des travaux auraient été effectués sur le bien, il faudra également fournir une copie de l'autorisation d'urbanisme (permis de construire ou déclaration de travaux) ainsi que la copie de la police dommages-ouvrage s'il s'agit de travaux de construction, d'agrandissement, de surélévation, ou de transformation effectués depuis moins de 10 ans.

CONDITION SUSPENSIVE D'OBTENTION D'UN PRÊT

Le Code de la consommation indique que lorsque l'acquéreur prévoit de payer le prix à l'aide d'un ou plusieurs prêts, la vente est consentie sous la condition suspensive de leur obtention. Concrètement, si le prêt n'est pas obtenu, l'acheteur pourra se libérer de l'avant-contrat sans pénalité.

On comprend donc que cette clause soit strictement encadrée : description des conditions du prêt (durée, nature, taux d'intérêt maximal hors assurance) et fixation de délais pour obtenir le prêt. Un minimum de 30 jours est prévu par la loi, mais il est plus réaliste de compter 45 jours.

Si l'acquéreur déclare ne pas faire appel à un emprunt, il devra l'indiquer sous forme d'une mention manuscrite visant à lui faire prendre conscience de son choix, si l'acte n'est pas notarié.

DÉLAI DE RÉTRACTATION

Lorsqu'il s'agit d'un immeuble à usage d'habitation (affecté à la résidence principale ou secondaire de l'acheteur ou encore au lo-

gement d'un locataire), l'acquéreur dispose d'un délai de 10 jours (à compter de la remise en mains propres ou de la notification par lettre recommandée qui lui est faite de l'avant-contrat) pour exercer sa faculté de rétractation.

INDEMNITÉ D'IMMOBILISATION OU DÉPÔT DE GARANTIE

Dans le cadre de l'avant-contrat, l'acquéreur va marquer son engagement en versant une somme, appelée indemnité d'immobilisation pour la promesse, ou dépôt de garantie pour le compromis.

L'usage est de verser 10 % du prix, mais pour les montants importants il arrive de plus en plus fréquemment que les parties se mettent d'accord pour ne verser que 5 % lors de la signature.

Cette somme est encaissée par le notaire et déposée sur un compte séquestre. Si la vente a lieu, la somme versée s'impute sur le prix de vente. Si la vente n'intervient pas, tout dépend de la cause :

→ Si l'acquéreur ne peut signer car son prêt lui a été refusé ou une condition suspensive n'est pas réalisée, la somme lui est alors restituée

→ Si l'acquéreur est fautif, le contrat prévoit que la somme convenue doit être versée au vendeur (qui devra demander à l'acquéreur le règlement du complément si une fraction seulement a été versée à l'origine).

→ Conseil Althémis

Si vous êtes vendeur, mieux vaut éviter d'accepter une offre d'achat du potentiel acquéreur (elle constitue un réel engagement) et préférer la signature d'un avant-contrat, qui implique de se mettre d'accord sur d'autres éléments que le seul prix.

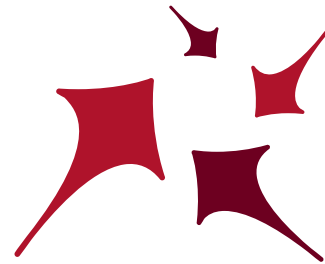
→ CONSTITUER UNE SOCIÉTÉ CIVILE POUR ACQUÉRIR

Si vous désirez constituer une société civile immobilière (SCI) pour réaliser votre acquisition, il convient de prévoir dans l'avant-contrat une faculté de substitution. Par ailleurs, dans l'hypothèse d'un financement bancaire, il faut informer rapidement la banque de ce mode d'acquisition et lui communiquer copie des projets de statuts. En ce qui concerne le prêt, il y a 2 solutions possibles : soit la banque prête à la SCI, soit la banque prête aux associés qui apportent le montant du prêt à la SCI en compte courant ou en capital afin de pouvoir financer l'acquisition. La société civile peut répondre à de multiples objectifs : éviter l'indivision, dissocier l'avoir et le pouvoir, optimiser la transmission, mieux protéger le conjoint, etc.

Attention toutefois, si la SCI loue en meublé le bien acquis, même de façon temporaire, elle sera soumise à l'impôt sur les sociétés, avec toutes les conséquences fiscales que cela peut engendrer.

ÉTAPE #3

ENTRE L'AVANT-CONTRAT ET LA VENTE



Au cours de cette période, les parties doivent effectuer un certain nombre de démarches en vue de permettre la bonne réalisation de l'opération.

De son côté, le notaire analyse et traite les éléments nécessaires à la signature de la vente.

DÉMARCHES À EFFECTUER PAR L'ACQUÉREUR

L'acquéreur doit faire les démarches nécessaires pour lever les conditions suspensives qui ont été stipulées en sa faveur. Il s'agit pour l'essentiel d'obtenir son financement ou les autorisations d'urbanisme indispensables à la réalisation de son projet.

Obtention du financement

L'acheteur doit respecter les délais fixés dans l'avant-contrat pour justifier de l'obtention de son crédit.

Si, à la date convenue, la demande de prêt n'a pas été acceptée, il convient de distinguer 2 situations :

→ Soit l'acquéreur s'est vu refuser son prêt, et dans ce cas la loi prévoit que le contrat signé est caduc. Il récupère donc les sommes versées au titre de l'indemnité d'immobilisation ou du dépôt de garantie. De son côté, le vendeur redevient libre de céder à une autre personne

→ Soit la banque n'a pas encore répondu, et le vendeur a alors la possibilité de demander la caducité du contrat. Si l'acquéreur le souhaite et si le vendeur l'accepte, un délai supplémentaire peut être convenu pour attendre la réponse de la banque.

Si l'avant-contrat le prévoit, il est possible de se substituer une tierce personne. En

cas de condition suspensive de prêt, il est alors nécessaire que la clause soit anticipée dès l'avant-contrat pour pouvoir constituer son dossier de prêt dans les délais.

Obtention d'un permis ou d'une autorisation de construire

Si l'acheteur a soumis la réalisation de la vente à l'obtention d'un permis de construire (ou d'une autre autorisation d'urbanisme), la période entre la promesse et la vente lui permet :

→ De déposer sa demande de permis

→ D'avoir le retour des autorités compétentes (selon les cas, il faut compter entre 3 et 5 mois)

→ De purger le délai de recours des tiers de 2 mois et le droit de retrait de l'administration de 3 mois. Le délai de recours des tiers court à compter de l'affichage du permis de construire sur le terrain. Cet affichage doit être continu pendant ces 2 mois. L'idéal est de faire un constat d'huissier en début, en milieu et en fin de période.

→ QUEL NOTAIRE POUR VENDRE OU ACHETER ?

Le choix du notaire est libre (pas d'exclusivité territoriale), et vendeur comme acquéreur peuvent retenir chacun le leur.

En présence de 2 notaires, la question se pose de savoir qui « tient la plume », c'est-à-dire qui rédige l'avant-contrat et l'acte de vente. La détermination du notaire rédacteur est fonction des règles de la profession notariale, variables selon les chambres des notaires et parfois assez complexes.

En simplifiant, on peut dire que c'est généralement le notaire de l'acquéreur qui rédige l'acte de vente, le notaire du vendeur lui transmettant alors un « dossier d'usage » comprenant les éléments nécessaires concernant le bien.

Lorsque le notaire du vendeur est situé dans le même ressort de cour d'appel que le bien vendu alors que le notaire de l'acquéreur est situé dans le ressort d'une autre cour d'appel, c'est alors le notaire vendeur qui rédige l'acte.

Les honoraires de notaire sont à la charge de l'acquéreur et sont partagés entre le notaire du vendeur et le notaire de l'acquéreur. Il n'y a donc pas de surcoût lié à l'intervention de 2 notaires.

CONSTITUTION DU DOSSIER PAR LE NOTAIRE DU VENDEUR

En vue de finaliser la vente, il est nécessaire de rassembler un certain nombre de documents, en vue de leur analyse par le notaire.

Contrôle de la situation hypothécaire

L'objectif est de vérifier si le bien est grevé d'une inscription hypothécaire encore en cours. Si tel est le cas, il faut alors se rapprocher du créancier pour procéder à une mainlevée de l'inscription, dont le coût est à la charge du vendeur. Par exemple, la mainlevée simplifiée d'une hypothèque correspondant à un prêt de 500.000 € à l'origine s'accompagne d'un coût de l'ordre de 1.400 €.

En effet, à défaut de mainlevée, l'hypothèque resterait attachée au bien, alors même qu'il aurait changé de propriétaire. Si une somme reste encore à régler, le créancier donnera son accord mais exigera d'être intégralement remboursé.

En pratique le règlement est réalisé par le notaire, sous forme de prélèvement sur le prix de vente.

Obtention des renseignements du cadastre et de l'urbanisme

Il s'agit de donner à l'acquéreur une information générale sur la situation du bien au regard des règles d'urbanisme (servitude d'urbanisme, existence ou non d'un droit de préemption, absence d'arrêté de péril, information sur les carrières...). Pour établir cette partie du dossier, le notaire est généralement amené à mandater un géomètre expert.

→ Conseil Althémis

Une entrée anticipée de l'acquéreur dans les lieux pour y habiter ou pour y réaliser des travaux est une opération à haut risque, tant pour le vendeur que pour l'acquéreur. Entre la promesse et la vente, bien des choses peuvent encore arriver et venir compromettre l'opération : préemption du bien par la commune, non obtention de prêt, décès du vendeur ou de l'acquéreur, incendie...

Pour autant, l'acquéreur ne pourra renoncer à la vente que si ces renseignements révèlent des vices ou servitudes non déjà signalés et empêchant l'utilisation du bien pour l'usage auquel il est destiné, ou encore portant atteinte de façon notable à sa valeur vénale : expropriation, arrêté de péril ou insalubrité, classement en emplacement réservé, alignement sur la voie publique, etc.

L'information qui est fournie à l'occasion de la vente demeure très générale. Si l'acquéreur a un projet particulier, il convient qu'il se rapproche directement des services d'urbanisme de la commune pour s'assurer de sa faisabilité.

D'autre part, l'information fournie porte sur le terrain lui-même mais pas sur son

environnement. Là aussi l'acquéreur doit contacter directement les services publics s'il souhaite avoir des précisions sur d'éventuels projets à proximité du bien (construction d'une route nouvelle, de nouveaux équipements publics, etc.).

Droits de préemption

La loi organise différents droits de préemption qui permettent à leur bénéficiaire d'acheter le bien à la place de l'acquéreur initial : droit de préemption urbain dont est bénéficiaire la commune, droit de préemption de la SAFER en zone rurale, droit de préemption du locataire (si un congé pour vendre lui a été donné ou encore s'il s'agit d'une première vente après mise en copropriété), droit du co-indivisaire, etc. Peuvent aussi s'y ajouter des droits de préemption contractuels, prévus dans le cadre familial ou entre voisins par exemple.

La purge de ces différents droits peut donner lieu à des formalités parfois délicates (nécessité de purger plusieurs droits de préemption qui se cumulent, par exemple) et souvent longues. Ainsi, le délai laissé à la commune pour répondre en matière de droit de préemption urbain est de 2 mois. Depuis la loi ALUR, ce délai peut même être suspendu à la production de pièces complémentaires, voire à la visite des biens par les services de la Mairie.

Elle est néanmoins indispensable à la sécurité de la vente, et ne peut être éludée, sous peine de rendre la vente nulle.

→ HYPOTHÈQUE OU CAUTION MUTUELLE

En cas d'emprunt immobilier, les banques demandent généralement une garantie, qui peut prendre plusieurs formes.

La première est une hypothèque (en cas de financement pour acquérir, elle prend la forme d'une hypothèque légale de prêteur de deniers). Elle permet à la banque, en cas de défaut de paiement, de pouvoir saisir le bien immobilier et de se faire rembourser sa créance à l'aide du prix de vente.

L'autre solution est de demander à un organisme spécialisé (moyennant rémunération) de se porter caution. En cas de défaut de paiement, l'organisme de caution rembourse la banque et se retourne ensuite contre le débiteur pour faire vendre ses actifs en vue du remboursement.

Les 2 solutions présentent des avantages et des inconvénients qui doivent être discutés avec le prêteur et le notaire.

Vérifications concernant les parties au contrat de vente

Le notaire lève les pièces nécessaires auprès des mairies pour valider les états civils et les liens d'union (PACS, mariage...) et s'assurer qu'il n'existe aucune inscription au répertoire civil susceptible d'affecter la capacité des parties (ouverture d'une procédure de tutelle par exemple). Si le bien vendu a été acquis à la suite d'une donation, l'accord des donateurs et des autres enfants sera généralement requis pour éviter une remise en cause ultérieure de la vente en cas d'atteinte à la réserve.

Par ailleurs, la loi ALUR impose désormais au notaire chargé de la vente d'un bien à usage d'habitation de vérifier si l'acquéreur a fait l'objet d'une condamnation en tant que marchand de sommeil, en interrogeant le casier judiciaire national.

En cas de réponse affirmative, la vente ne peut être signée, à moins que l'acquéreur n'atteste acheter le bien pour l'occuper personnellement.

Renseignements auprès du syndic de copropriété

Lorsque le bien est en copropriété, le notaire doit interroger le syndic (à l'aide

d'un questionnaire intitulé « état daté ») sur la situation de la copropriété : charges impayées, travaux, procédures, montant du fonds de roulement ou de prévoyance à rembourser par l'acquéreur au vendeur, amiante, etc.

L'information fournie donne lieu à rémunération au profit du syndic. Cette rémunération est fixée par l'assemblée générale des copropriétaires et est plafonnée à 380 €. La loi considère que ce coût est à la charge du vendeur et son règlement est généralement effectué par le notaire par prélèvement sur le prix de vente pour éviter les sorties anticipées de trésorerie.

Cet état daté donne également des informations sur les éventuelles procédures en cours au niveau de la copropriété. L'acte de vente prévoit le plus souvent dans ce cas une subrogation de l'acquéreur. Cela signifie que le nouvel acquéreur, en sa qualité de copropriétaire, devra prendre la suite dans le contentieux : payer les frais d'avocat, supporter les éventuelles contributions, mais aussi percevoir les possibles indemnités.

Depuis le 1er janvier 2017, les copropriétés doivent mettre en place un fonds de travaux. Les sommes qui y sont

versées sont en principe attachées au lot. Il est toutefois possible de prévoir un remboursement, par l'acquéreur au vendeur, des sommes non encore affectées à des travaux et qui peuvent au fil des années se révéler importantes. Il est donc souhaitable que l'acquéreur se renseigne au préalable, pour savoir s'il doit ou non intégrer ce remboursement dans son plan de financement.

En cas d'assemblée générale entre l'avant-contrat et la vente, il est souvent prévu que les travaux votés sont à la charge de l'acquéreur à condition que ce dernier ait été mis en mesure de participer à ladite réunion et d'y voter à l'aide d'un pouvoir qui lui a été transmis par le vendeur. A défaut, les travaux restent à la charge du vendeur.

Par ailleurs, le notaire a désormais l'obligation de s'assurer, préalablement à la vente, que les acquéreurs ne sont pas déjà copropriétaires dans l'immeuble et, si c'est le cas, qu'ils sont à jour du paiement de leurs charges. Si l'acquéreur est une personne morale, cette obligation de renseignements concerne tous les associés et leurs conjoints.

➔ ENTREPRENEURS INDIVIDUELS : PENSEZ À LA DÉCLARATION D'INSAISSABILITÉ

Pour les entrepreneurs individuels (ce qui exclut ceux qui exercent leur activité par l'intermédiaire d'une société), la loi a prévu la protection de leur patrimoine immobilier privé des poursuites de leurs futurs créanciers professionnels.

Pour les créances nées à partir du 8 août 2015, la résidence principale est insaisissable de droit. Les autres biens fonciers, bâtis ou non, et qui ne sont pas affectés à l'usage professionnel du chef d'entreprise peuvent être

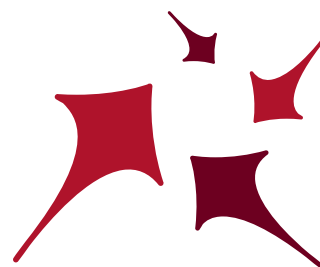
déclarés insaisissables par l'entrepreneur, par acte notarié, notamment à l'occasion de l'acquisition du bien.

La protection ne peut fonctionner que pour les biens détenus directement, et non par l'intermédiaire d'une société civile.

L'entrepreneur pourra renoncer à tout moment à cette protection, pour tout ou partie des biens, et au profit de certains ou de tous ses créanciers.

ÉTAPE #4

LA SIGNATURE DE LA VENTE



Aboutissement de l'acquisition immobilière, la signature de l'acte de vente constate le paiement du prix et le transfert de propriété.

LES ÉLÉMENTS FINANCIERS

Paiement du prix

En matière immobilière, les notaires ne peuvent recevoir ou émettre de règlement que par virement, quand l'opération considérée est supérieure à 3.000 €.

Ainsi, l'acquéreur versant l'indemnité d'immobilisation (ou le dépôt de garantie), son apport personnel, ou encore le montant des frais d'acte de vente, doit le faire par virement. Et cela suffisamment tôt pour que les fonds soient bien sur le compte du notaire le jour de la vente. Ainsi, les sommes versées devront être créditées au moins 24 heures avant la date prévue pour la signature. A défaut le rendez-vous risquerait de ne pouvoir être maintenu.

L'origine des fonds versés devra être prouvée par une attestation de la banque. Il est en effet important que les fonds proviennent d'un compte ouvert au nom de l'acquéreur.

→ **Conseil Althémis**

Pour éviter toute mauvaise surprise (bien non libéré, meubles non déménagés ou dégât des eaux), il peut être judicieux pour l'acquéreur de demander à revisiter le bien la veille de la signature et d'en profiter pour faire un relevé contradictoire des compteurs électriques et des compteurs d'eau.

Si le prix est payé à l'aide d'un prêt assorti d'une garantie hypothécaire (prêt notarié), le notaire va s'occuper de procéder au déblocage du montant du prêt. En revanche si le prêt n'est pas assorti d'une garantie hypothécaire (prêt sous seing privé), c'est à l'acheteur de contacter sa banque pour procéder au déblocage du prêt, en lui fournissant le cas échéant une copie de la lettre de confirmation du rendez-vous adressée par le notaire.

Origine des deniers en cas d'achat à plusieurs

Si deux personnes mariées sous le régime de la communauté décident d'acquérir un bien immobilier; il peut être important de faire une déclaration de remploi dans l'hypothèse où l'un des époux finance l'acquisition essentiellement avec des fonds qui lui sont propres ou provenant de l'aliénation d'un bien propre (bien possédé avant le mariage, ou reçu pendant le mariage par donation ou succession). Dans tous les cas, un rappel de l'origine des deniers permettra de conserver l'information concernant le financement.

Si les époux sont mariés sous le régime de la séparation de biens ou de la participation aux acquêts, les proportions dans lesquelles ils achètent doivent correspondre à leurs contributions respectives. A défaut, le financement par l'un des époux de tout ou partie de la part inscrite au nom de l'autre peut être source de difficultés, en cas de divorce comme de décès. S'agit-il d'un prêt, d'une donation (taxable en principe aux droits de donation), d'une contribution aux charges du mariage, ou même d'une

→ **LA VEFA, VENTE EN ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT**

Ce type de vente (qui concerne les immeubles en cours de construction) est très réglementé lorsqu'il s'agit de biens à usage d'habitation, l'objectif étant de protéger au maximum l'acquéreur.

Le paiement du prix est fonction de l'avancement des travaux selon une grille fixée par la loi. De même, le promoteur immobilier est obligé de fournir des garanties, soit d'achèvement, soit de remboursement dans l'hypothèse où il rencontrerait des difficultés pour achever la construction.

Enfin un certain nombre de mentions obligatoires doivent figurer dans l'acte à peine de nullité.

rémunération (lorsque le conjoint est bénévole dans l'entreprise ou ne travaille pas pour se consacrer à l'éducation des enfants)? Toutes les interprétations sont possibles et sources de conflit sans fin.

Remboursement de l'impôt foncier

La taxe foncière est due par le propriétaire au 1er janvier. Il est généralement prévu que l'acquéreur rembourse le vendeur de la partie de taxe foncière correspondant à son montant du jour de la vente jusqu'au 31 décembre (prorata temporis).

Le remboursement se fait au moment de la vente et le calcul s'effectue par rapport au dernier montant connu, qui s'avère parfois inférieur à la réalité de ce que le vendeur devra acquitter. Néanmoins, le fait de régler la question par anticipation a le grand mérite d'éviter d'avoir à recontacter par la suite son acquéreur pour se faire rembourser.

En ce qui concerne la taxe d'habitation, aucun prorata n'est effectué et chacun en conserve la charge au titre de sa résidence principale au 1er janvier de l'année en cours.

LES EFFETS DU TRANSFERT DE PROPRIÉTÉ

Transfert des risques

Le transfert de propriété entraîne également le transfert des risques au profit de

→ Conseil Althémis

En cas d'acquisition par des personnes pacsées ou des concubins, il est primordial de s'interroger sur le sort du bien en cas de décès. Lorsque l'on souhaite que sa part revienne à l'autre, la rédaction d'un testament est indispensable dans la mesure où ni le concubin, ni le partenaire d'un PACS n'est héritier de par la loi.

l'acquéreur. Il convient donc d'être assuré dès le jour de la vente pour être indemnisé en cas de sinistre.

Si un prêt hypothécaire a été effectué, il faudra fournir une attestation d'assurance au notaire afin qu'il puisse notifier à la compagnie d'assurance l'existence d'une hypothèque. En effet, dans ce cas l'indemnité d'assurance doit être versée non pas au propriétaire mais à la banque titulaire de l'hypothèque.

Transfert des baux

Si le bien est vendu loué, la loi prévoit que l'acquéreur se substitue au vendeur vis-à-vis du locataire. Il est généralement prévu un remboursement prorata temporis du loyer en cours. De même, le vendeur doit verser à l'acquéreur le montant du dépôt de garantie.

Garanties du vendeur

En principe, l'acquéreur prend le bien en l'état : il l'a visité et est supposé le prendre avec ses défauts et ses qualités. Ainsi, sauf si le vendeur est un professionnel de l'immobilier, l'acquéreur ne bénéficie pas de la garantie des vices cachés. Toutefois, si le bien est acheté neuf ou si des travaux importants ont été réalisés depuis moins de 10 ans, l'acquéreur bénéficie dans certains cas de la responsabilité des constructeurs.

En ce qui concerne la surface, c'est seulement si le bien est en copropriété qu'un métrage dit « loi Carrez » est obligatoire. S'il s'avère, après la vente, que la surface est inférieure de plus de 1/20e à celle mentionnée dans ce certificat, l'acheteur a un an pour demander une réduction de prix au prorata. En revanche, le vendeur ne pourra jamais rien réclamer si la surface s'avère supérieure.

→ PARTICULARITÉS DE LA VENTE D'UN BIEN EN COPROPRIÉTÉ

Si le bien est en copropriété, il est couramment prévu que l'acquéreur rembourse le jour de la vente au vendeur les sommes suivantes :

- Charges du trimestre en cours du jour de la vente jusqu'à la fin du trimestre
- Fonds de roulement

Cependant certains syndicats prévoient de rembourser directement le vendeur et demandent le fonds de roulement à l'acquéreur.

De cette somme, on déduit le montant des travaux à la charge du vendeur qui n'ont pas encore fait l'objet d'un appel de fonds au moment de la vente.

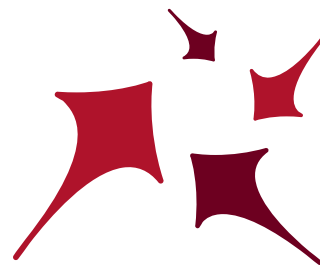
Ces règlements effectués directement entre les parties le jour de la vente ont un caractère définitif.

Il est généralement prévu que l'éventuelle différence entre le budget prévisionnel qui a servi de base au règlement et le budget final ne fera l'objet d'aucun réajustement, ce qui se traduira par un éventuel profit ou au contraire une perte pour l'acquéreur et inversement pour le vendeur.

En cas de compteurs d'eau individuels avec appel de charges par la copropriété : à défaut de convention spécifique entre les parties, les dépenses sont facturées au copropriétaire en place au moment de l'appel de fonds, en ce compris les consommations effectuées par le précédent propriétaire.

ÉTAPE #5

APRÈS LA SIGNATURE



Durant cette période, le notaire va effectuer de nombreuses formalités qui vont aboutir à la remise au client de son titre de propriété et au solde de son compte.

FORMALITÉS EFFECTUÉES PAR LE NOTAIRE

Les formalités à effectuer par le notaire sont nombreuses. Parmi les plus importantes on notera :

Publication de l'acte au service de la publicité foncière

Le notaire se charge de publier l'acte au service de la publicité foncière du lieu de situation du bien immobilier. Il s'agit en fait de modifier le fichier immobilier pour rendre la vente opposable aux tiers et de s'assurer qu'il n'y a pas eu une nouvelle hypothèque inscrite entre-temps sur le bien par des créanciers du vendeur.

Dans l'attente de l'achèvement des formalités, des attestations sont remises aux parties le jour de la vente : attestations de propriété pour l'acquéreur, et attestations de vente pour le vendeur.

Si un prêt immobilier a été souscrit par l'acheteur, le notaire s'occupe alors de faire inscrire la nouvelle hypothèque sur le bien immobilier.

La publication de l'acte va aussi avoir pour effet d'informer l'administration fiscale qui appellera les impôts locaux auprès du nouveau propriétaire.

De plus en plus, les actes sont télépubliés par le notaire sous format électronique.

Paiement des droits d'enregistrement ou de la TVA

Le notaire a aussi pour mission de payer les impôts qui sont à la charge de l'acquéreur. Il s'agit pour l'essentiel des droits de mutation, qui s'établissent à 5,81 %, hormis dans quelques départements où le taux est

inférieur (et sauf en cas d'acquisition assortie d'un engagement de revendre ou de construire par un assujetti à la TVA).

Il convient également de régler la contribution de sécurité immobilière (de 0,10 %).

En Île-de-France, une taxe additionnelle est perçue au profit de la région lorsque les immeubles vendus ont un usage professionnel (bureaux, locaux commerciaux et locaux de stockage). Son taux est fixé à 0,60 % du prix de vente.

Les droits de mutation ne concernent pas les biens meubles. Si des meubles sont vendus avec la maison ou l'appartement, il peut donc être judicieux d'en faire ressortir la valeur par rapport à celle du bien immobilier : cela permet à l'acquéreur d'économiser les droits de mutation sur cette valeur, à condition bien sûr qu'elle soit justifiable. Mais attention, en général, la banque ne finance pas le prix des meubles.

Par ailleurs, la TVA peut être due par le vendeur si celui-ci est assujetti à cet impôt.

Paiement de l'impôt de plus-value

Le notaire s'occupe également de calculer et de prélever directement sur le prix de vente le montant de l'impôt sur la plus-value à la charge du vendeur, et éventuellement la taxe sur la cession des terrains devenus constructibles.

Le montant net des plus-values immobilières devra être mentionné dans la déclaration d'impôt sur le revenu du vendeur. La plus-value est toujours payable au moment de la vente mais son montant est pris en compte dans le revenu fiscal de référence et peut dans certains cas donner lieu à taxation supplémentaire au titre

de la contribution exceptionnelle sur les hauts revenus. Voir notre supplément consacré à la fiscalité des plus-values immobilières, et disponible sur notre site internet www.althemis.fr, rubrique « Guides pratiques. »

Notification de la vente au syndic de copropriété

Le notaire doit notifier la vente au syndic et régler les sommes restant dues par prélèvement sur le prix de vente (à défaut le syndic tient de la loi la faculté de s'opposer à la remise du prix). À partir de la réception de cette notification, le syndic de copropriété appellera toutes les charges au nouveau copropriétaire.

ENVOI DU TITRE DE PROPRIÉTÉ ET DU SOLDE DE COMPTE

Lorsque toutes les formalités ont été effectuées (ce qui dans certains cas peut prendre quelques mois), le notaire envoie à l'acquéreur son titre de propriété. Il s'agit en fait d'une copie authentique de l'acte, dont l'original est conservé par le notaire rédacteur.

Il fournit aussi à son client un relevé détaillé de toutes les sommes qui ont été payées pour son compte et de celles qui lui ont déjà été versées. Si le compte présente un solde débiteur, un complément sera à régler. Le solde créditeur du compte est bien évidemment restitué à l'acquéreur.

L'original de l'acte est conservé par le notaire pendant 75 ans. Au-delà il est versé aux archives départementales. La conservation de l'acte est une garantie de la sécurité juridique de la propriété immobilière en cas notamment de perte du titre de propriété par l'acquéreur.

GROUPE NOTARIAL

120 NOTAIRES ET COLLABORATEURS

PARIS

79, rue Jouffroy d'Abbans
75017 PARIS
Tél +33 (0)1 44 01 25 00
althemis.paris@paris.notaires.fr

ANDRÉSY

19-21, rue de la Gare
78570 ANDRÉSY
Tél +33 (0)1 39 27 10 10
althemis.andresy@paris.notaires.fr

LE VÉSINET

26, rue du Marché
78110 LE VÉSINET
Tél +33 (0)1 30 09 42 00
althemis.levesinet@paris.notaires.fr

AIX EN PROVENCE

Partenariat Excen
4 Cours Mirabeau
13100 AIX EN PROVENCE
Tél +33 (0)4 42 90 00 60
baptiste.durand@notaires.fr

NANTES

5 rue Boileau
44000 NANTES
Tél +33 (0)2 52 59 48 75
althemis.nantes@notaires.fr

LYON

Partenariat Up Notaires
105 rue du Président Edouard Herriot
69002 LYON
Tél +33 (0)4 72 76 03 70
althemis.lyon@notaires.fr

5 PÔLES D'EXPERTISE

pour vous accompagner de la stratégie aux actes



PATRIMOINE



ENTREPRISE



IMMOBILIER



FAMILLE
& SUCCESSION



INTERNATIONAL

www.althemis.fr

DE LA STRATÉGIE
AUX ACTES

Directeur de la publication : Pascal JULIEN SAINT-AMAND
Création : Solubis
Réalisation : BozCom.



lexunion
International Legal & Notarial Strategies

Althémis est membre fondateur
du réseau international Lexunion