

Patrimoine & ENTREPRISE

G R O U P E M O N A S S I E R

ANDRÉSY - ARRAS - AVALLON-BOURGOGNE - BORDEAUX - BOURG-EN-BRESSE - CHOLET - DINARD - EPINAL - FORT-DE-FRANCE - GARDANNE - JOUÉ LES TOURS
LA FERTÉ BERNARD - LILLE - MONTPELLIER - NÉRAC - PARIS - REIMS - RENNES - RODEZ - SAINT PRIEST - TOULOUSE - TRANS EN PROVENCE - TROYES - UZÈS
À L'ÉTRANGER : ALGÉRIE, ALLEMAGNE, BELGIQUE, BÉNIN, CANADA, CAMEROUN, DANEMARK, ESPAGNE, GRANDE-BRETAGNE, LUXEMBOURG, PAYS-BAS, SÉNÉGAL, SUISSE, TOGO.

N° 40 - HORS SÉRIE - ACHETER / VENDRE UN BIEN IMMOBILIER L'ESSENTIEL DE CE QU'IL FAUT SAVOIR

Vous voulez acheter ou vendre un bien immobilier et vous vous demandez quelles démarches entreprendre. Car, du coup de foudre pour une maison, un appartement, à l'obtention des clés, les étapes sont multiples, et souvent subtiles.

Côté acheteur, c'est simple : d'abord et avant tout, savoir ce que l'on cherche. On finit toujours par trouver, ou presque, le logement rêvé. En tout cas, il est toujours possible de savoir au moins ce qu'on ne veut pas.

Alors donc : mettre ses critères au net, de préférence en famille, noir sur blanc : appartement ou maison ? Ancien ou neuf ? Centre ville, ou plus grand, en banlieue ? Ensoleillé ? Silencieux ? Sans vis à vis ? Avec balcon, terrasse, gardiens ?

Et ceci encore : avez-vous la stabilité de l'emploi ? Votre conjoint aussi ? Y a-t-il des commerçants et des moyens de transport à proximité ? Ce logement sera-t-il facile à revendre ?

Quant au vendeur, que va-t-il vendre ? Un quatre pièces, ou une maison entourée d'un hectare de verdure. Oui. Mais que laisse-t-il dedans ?

La cuisine équipée ? Les volets roulants électriques ? L'arrosage automatique du jardin...?

Si rien n'est précisé en détail dans l'avant-contrat, il peut s'ensuivre de graves malentendus, voire des procès.

En principe, le vendeur emporte ses meubles et laisse ce qui est immeuble par destination : cheminée, évier et lavabos encastrés, arbres du jardin...

Mais, si vous vendez des meubles, veillez à les lister en détail, en précisant leur état. Vous éviterez les risques de contentieux et vous ferez faire des économies à votre acquéreur, car la vente des meubles échappe aux droits d'enregistrement.

Enfin, le juste prix. Comment le connaître ? Par les professionnels : agents immobiliers ou notaires, car ils sont au courant des transactions dans une ville, un village, un quartier. C'est ainsi que le notaire connaît parfaitement le marché de sa région par les opérations qu'il réalise et par celles de ses confrères puisqu'il peut consulter le fichier immobilier des notaires.

DÉROULEMENT DE LA VENTE ET DE L'ACHAT

1) Négociation

On appelle "négociation" la publicité, les visites, démarches et formalités qui permettent à un "négociateur", (agent immobilier, notaire...) de trouver un acquéreur ou un vendeur pour le bien immobilier qu'une personne cherche à vendre ou acheter.

Normalement, un bien affiché au juste prix trouve acquéreur rapidement. Néanmoins, un bien proposé trop cher pourra prendre des mois à se vendre... et un bien qui traîne passe vite pour invendable.

2) Avant-contrat

Si l'acquéreur, comme le vendeur, pouvait se passer d'un notaire pour trouver le bien ou la personne susceptible d'acheter ou vendre tel ou tel bien immobilier, désormais, il est fortement recommandé de le faire intervenir.

Un seul notaire, ou chacun le sien, peu importe*.

C'est que l'avant-contrat n'est pas un brouillon, mais un vrai contrat qui contient - sans qu'on puisse revenir dessus - tous les détails concernant les modalités de la transaction : le prix, les délais de paiement et de livraison de l'immeuble, les meubles et objets variés que l'acquéreur reprend, les conditions d'annulation...

Dans un sens, on peut dire que l'avant-contrat est même plus important que le contrat définitif. C'est pourquoi, même si l'acte est passé sous seing privé, l'intervention du notaire est très souhaitable pour la sécurité de l'acte.

Remarque : suite à la réglementation amiante, plomb, termites, etc., le vendeur doit fournir à l'acquéreur de nombreux renseignements sur l'état du bien vendu. Résultat : il y a aujourd'hui un dossier important à préparer pour l'avant-contrat. N'en soyez pas étonné.

* Le choix du ou des notaires est libre. Tous ont le droit d'exercer partout en France. Vendeur et acquéreur peuvent faire intervenir chacun leur propre notaire. Cela ne leur coûtera aucun supplément car les deux notaires se partageront les émoluments.

• Délai de rétractation*

Le jour de la signature de l'avant-contrat, le notaire remet à l'acquéreur une attestation pour l'informer qu'il dispose d'un délai de sept jours pour se rétracter.

- Pour le vendeur, pas de délai de rétractation*.

- L'acquéreur, en revanche, qui signe une promesse ou un compromis de vente dispose d'un délai de 7 jours pour revenir sur son accord sans aucune sanction.

En outre, si la promesse ou le compromis est signé, non pas chez un notaire mais par l'intermédiaire d'un agent immobilier, la jurisprudence considère que l'avant-contrat doit être envoyé par lettre recommandée à l'acquéreur. Le délai court à compter du lendemain du jour de présentation de la lettre recommandée notifiant l'avant-contrat au domicile de l'acheteur.

En cas de désistement, les sommes versées sont remboursées en totalité dans les 21 jours.

*Le "délai de rétractation" s'applique aux actes sous seing privé.

Pour les actes authentiques (c'est-à-dire notariés), on évoque plutôt un "délai de réflexion" ce qui signifie que l'acte ne peut pas être signé avant un délai de sept jours. Inconvénient, cela oblige à faire venir le client deux fois : une première fois pour arrêter le projet ; une seconde fois pour signer l'avant-contrat. En pratique, lorsqu'il doit faire un avant-contrat, le notaire rédigera la promesse de vente par acte sous seing privé et déposera cet acte au rang de ses minutes. Le délai qui s'appliquera sera un délai de rétractation. Et le client n'aura pas à revenir.

• **Promesse de vente ou compromis**
Suivant les régions, l'avant-contrat revêt la forme d'un "compromis" ou d'une "promesse" de vente.

- Le compromis ou promesse synallagmatique de vente, vaut vente. Vendeur et acheteur ne peuvent se délier sauf non-réalisation d'une ou des conditions suspensives. L'acquéreur dépose généralement une certaine somme (10 % pour matérialiser son engagement). Il la perdra s'il se désiste.

- La promesse unilatérale de vente. Plus souvent dite "promesse", elle n'engage que le vendeur qui "promet" de vendre tel bien, à tel prix, à telle date. L'acheteur bénéficie seulement d'une option qu'il "lèvera" s'il décide d'acheter. Il peut donc renoncer en abandonnant au vendeur une "indemnité d'immobilisation" (10 % du prix ou moins), déposée chez le notaire à la signature de la promesse. Cette somme s'imputera sur le prix de vente en cas de réalisation.



- Dans les deux cas, grâce à la loi Scrivener, lorsque l'acquéreur sollicite un prêt, le compromis ou la promesse est soumis à la condition suspensive de l'obtention du prêt. Si l'acquéreur n'obtient pas l'argent, il ne doit ni dédit ni indemnité et l'avant-contrat est caduc. Pour éviter les abus, l'avant-contrat précisera le taux de crédit maximum que l'acquéreur peut accepter, la banque à laquelle il a demandé son crédit, la date limite pour l'obtention de son prêt.

• **Paiement comptant :** l'acquéreur qui en a les moyens peut ne pas recourir à un prêt. Dans ce cas, il doit obligatoirement le préciser par une

mention manuscrite. Mention par laquelle il déclare aussi renoncer à la protection de la loi Scrivener.

3) Entre avant-contrat et contrat

Entre l'avant-contrat et la signature définitive de vente, l'acquéreur doit obtenir son crédit* et réaliser diverses démarches et vérifications.

De son côté, le notaire accomplira - grâce notamment aux documents qui lui seront fournis ou qu'il se sera lui-même procurés - les formalités qui assureront l'efficacité et l'équilibre du contrat. Il vérifiera aussi ce qu'il en est d'un éventuel droit de préemption urbain (cf infra).

Quant à l'acquéreur d'un terrain à bâtir, il achètera souvent son terrain sous condition suspensive de l'obtention d'un permis de construire. Entre l'avant-contrat et le contrat définitif, il devra donc déposer ce permis de construire en mairie pour autorisation et veiller à ce qu'il soit purgé de tout recours.

Pour l'obtention d'un prêt, l'acheteur (ou le couple) doit fournir au prêteur ses trois derniers bulletins de salaire, un avis d'imposition de l'année précédente, une copie ou attestation de l'avant-contrat. Mais la banque peut très bien demander des pièces supplémentaires (déclaration d'ISF par exemple). Il devra ensuite communiquer au notaire l'attestation et l'acceptation de dépôt de la demande de prêt.

4) Signature du contrat définitif

Dès que les conditions de la vente sont réunies, vendeur et acquéreur peuvent signer devant notaire l'acte authentique qui officialise le changement de propriétaire de l'immeuble et le paiement du prix.

Au cours de ce rendez-vous, l'acquéreur verse au notaire, en un chèque de banque à l'ordre de l'étude, le solde de son apport personnel, que le notaire reversera au vendeur. Il reçoit alors les clefs du logement et une attestation de sa nouvelle propriété.

5) Après la vente

L'acte de vente doit être publié au bureau des hypothèques qui enregistre toutes les transactions. Ces formalités prennent un certain temps.

En conséquence, prévoir, selon les bureaux, de 3 à 8 mois, voire davantage, pour l'envoi, par le notaire, de la copie authentique qui constitue le titre de propriété de l'acquéreur. L'original de l'acte (ou minute) restera cent ans chez le notaire qui l'a reçu.

D'autre part, le notaire effectue un décompte des sommes qui s'ajoutent au prix de vente (par exemple frais et droits d'enregistrement). Là encore,

compter aussi de trois à huit mois pour qu'il adresse un chèque du probable trop perçu au vendeur ou à l'acquéreur crédeur.

PRÉPARATION ET RÉDACTION DES ACTES

Afin de rédiger l'avant-contrat puis l'acte authentique de cession d'un bien immobilier - acte qui engage sa responsabilité - et pour assurer la sécurité juridique de l'acte, le notaire doit notamment :

- vérifier la capacité du vendeur et de l'acquéreur en demandant un extrait d'acte de naissance à la mairie ;

- se procurer - si le ou l'un des vendeurs est célibataire, veuf ou divorcé - un certificat du greffe du tribunal d'instance de son lieu de naissance attestant qu'il n'a pas contracté de PACS ;

- obtenir et analyser les plans et références cadastrales du bien vendu ;

- dresser l'origine de propriété du bien ;

- demander des renseignements d'urbanisme et les certificats ad hoc ;

- s'informer sur les servitudes possibles liées à l'immeuble ;

- vérifier les hypothèques, et au final, obtenir une mainlevée ;

- contacter le syndic de copropriété pour apurer les comptes ;

- calculer les plus-values du vendeur.

CRÉDIT

La réglementation pour l'obtention d'un crédit immobilier est stricte et précise.

- **Le prêteur** formule une offre écrite mentionnant notamment la nature, les modalités, la durée du prêt, le montant du crédit, les garanties et les délais d'acceptation de l'offre...

- **L'emprunteur** ne peut donner son accord pour l'offre que dix jours au moins après avoir reçu la lettre recommandée la lui notifiant et le prêteur est tenu de maintenir ses conditions au moins trente jours.

- **Le contrat définitif** doit être conclu dans les quatre mois suivant

DOCUMENTS À FOURNIR

Pour satisfaire diverses formalités juridiques, administratives et fiscales le notaire doit se charger lui-même de certaines démarches, mais pour d'autres, il a besoin de documents qu'acheteur et vendeur doivent lui fournir. Voici les principaux :

1) Par le vendeur et l'acquéreur

- **Des preuves de leur identité** telles copie de leur carte d'identité ou d'un passeport.

- **Copie de leur contrat de mariage.**

2) Par le vendeur

- **Le titre de propriété** de la maison ou de l'appartement qu'il vend.

- **Les titres de propriété antérieurs** sur une durée d'au moins trente ans.

- **Un avis d'imposition au titre de l'impôt foncier** parce que l'une des premières questions que pose tout acquéreur est "à combien s'élèvent les impôts fonciers". Il en va de même pour la taxe d'habitation.

S'il y a lieu,

- **Le permis de construire** d'une maison individuelle avec le certificat de non-recours puisque ce permis peut être contesté par les tiers pendant deux mois. Seront également joints l'attestation d'affichage du permis en mairie et sur le terrain ainsi que le certificat de conformité, sauf s'il s'agit d'une très vieille maison.

- **Une note sur les éventuelles servitudes** de droit privé grevant ou profitant à l'immeuble.

- **Le permis de démolir** et modificatifs éventuels.

- **Le tableau d'amortissement des prêts**, pour savoir ce qui reste à rembourser.

- **Si des travaux importants de construction ont été réalisés** depuis moins de dix ans, une attestation d'assurance "dommages-ouvrage".

- **Si le bien était loué**, copie des baux et justificatifs du départ de locataires et copie de congé.

- **En cas de lotissement**, le cahier des charges du lotissement et l'autorisation de lotir.

- **En cas de copropriété** (cf infra "copropriété"), pour apurement des comptes, métrage loi Carrez, travaux prévus ou en cours, ascenseur, règlement de copropriété...

A joindre également le dernier appel de charges et le compte-rendu des assemblées générales des trois dernières années. Ces documents, complétés par le "carnet d'entretien", accessible sur simple demande de l'acquéreur, permettront de connaître l'état de santé de l'immeuble, les travaux accomplis ou à réaliser.

Suite aux multiples dispositions protégeant l'acquéreur (ou le locataire) d'un logement, le vendeur devra en outre fournir à son acquéreur les documents suivants :

- **Amiante***. Un diagnostic joint à l'avant-contrat précisera la présence d'amiante, ou non, dans les matériaux utilisés tant pour les parties privatives que pour les parties communes.

- **Termites***. Un état parasitaire de moins de trois mois à la date de l'acte si le bien vendu est situé dans une zone infectée et délimitée par un arrêté préfectoral. Les travaux qui peuvent s'ensuivre sont alors à la charge du vendeur.

- **Plomb***. Pour la vente d'un immeuble construit avant le 1^{er} janvier 1948 un certificat, valable un an, indiquant si le

bâtiment vendu comporte ou non des traces de plomb (tuyauteries, peintures...) et la gravité des risques de saturnisme si l'immeuble est construit dans une zone d'exposition au plomb. Faute de quoi le vendeur restera redevable des travaux éventuels. Le certificat est valable un an.

- **Gaz***. Un diagnostic obligatoire sur l'état des installations de gaz datant de plus de 15 ans est prévu par une ordonnance du 8 juin 2005.

- **Piscines***. A partir du 1^{er} janvier 2006, les piscines privées enterrées devront être équipées d'un système de protection ou d'un dispositif d'alarme.

Important : si les renseignements sont faux ou inexistant, le vendeur reste responsable des réparations à effectuer.

3) Par l'acquéreur

- **Pour la promesse**, un chèque du montant de l'indemnité d'immobilisation (généralement 10 % du prix de vente).

Pour la vente, un chèque de banque représentant le solde du prix.

- **Le dossier de prêt**, s'il a sollicité un emprunt.

*Une ordonnance du 8 juin 2005 regroupe dans un dossier unique l'ensemble des diagnostics techniques à opérer. Par ailleurs, elle met en place un nouveau diagnostic mesurant la performance énergétique du bien vendu afin de préserver notamment l'effet de serre.

Remarque : interventions extérieures

L'intervention de personnes physiques ou morales concernées par la vente d'un bien alors qu'elles n'en sont pas propriétaires est quelquefois requise. Ainsi :

- le conjoint du vendeur doit donner son accord, si la vente est celle du domicile familial même si ce logement lui appartient en pleine propriété ;
- le donateur, si le bien a été donné au vendeur, et s'il a stipulé, dans sa donation, des clauses telles que "interdiction de vendre tant que je suis en vie" ;
- les frères et sœurs : ils doivent donner leur accord si le bien vendu provient d'une donation simple ou d'une donation-partage.

l'acceptation, faute de quoi, l'offre de prêt est annulée de plein droit.

- **Si l'acheteur tarde à obtenir son crédit** et si, entre-temps, quelqu'un fait au vendeur une proposition plus intéressante, le vendeur doit refuser. L'avant-contrat l'a engagé avec le premier acquéreur. Il ne peut plus vendre à un autre.

- **Si l'acquéreur n'obtient pas son crédit**, et que le vendeur rate cette seconde vente, le vendeur n'a droit à aucun dédommagement.

■ Recherche et obtention d'un crédit

Les formules se multiplient mais ne cessent de se compliquer. Avant tout, il faudra faire jouer la concurrence, choisir sa banque, négocier le taux et la durée des crédits proposés. Des sites internet simplifient cette recherche en permettant des comparaisons entre les différentes propositions des banques.

■ Apport familial

Difficile aujourd'hui d'emprunter la totalité de sa valeur pour acheter une maison ou un appartement. C'est pourquoi tant de parents prêtent ou donnent à leurs enfants cet indispensable apport de base. Cela est si vrai que le législateur encourage ces libéralités en offrant aux parents et grands-parents la possibilité de donner tous les dix ans 50 000 € à leurs enfants et 30 000 € à leurs petits-enfants en exonération de droits.

■ Utilisation d'un PEL

Victime de son appréciable rentabilité, le plan épargne logement servait depuis des années à tout et n'importe quoi. Pour lui restituer sa destination première, le législateur a édicté un amendement réservant la prime d'État aux seuls détenteurs de plans postérieurs au 12 décembre 2002 et qui souscrivent un emprunt.

■ Apports extérieurs

Ne perdez pas vos droits. Il est des sources de prêts, ou de dons, auxquelles l'acquéreur d'un logis ne pense pas assez souvent. Voici les principales :

- **1 % patronal.** De plus, si votre entreprise est importante, voyez aussi si elle ne vous consentirait pas un prêt.
- **Participation et/ou épargne salariale.** Si vous achetez votre logement, vous pouvez immédiatement débloquer la totalité de votre quote-part.

• **Prêt à taux zéro (PTZ).** Pour aider les familles ne disposant que de faibles moyens, le législateur a imaginé en 1995 les "prêt à taux zéro". Alors assorti de multiples restrictions, le prêt à taux zéro s'est assoupli. Ainsi - et entre autres - les plafonds du prêt et ceux des ressources du bénéficiaire ont été augmentés.

Mais attention : le prêt à taux zéro ne couvre pas la totalité du prix d'un logement si bien qu'il faut le compléter par un autre emprunt.

■ Diverses sortes de crédit

• **Crédit amortissable et/ou crédit in fine**

Les prêts les plus courants se divisent en deux familles :

- les crédits amortissables sont les plus classiques. Chaque mensualité se compose d'une part correspondant au paiement des intérêts et d'une autre correspondant au remboursement du capital emprunté ;

- les crédits in fine dissocient le remboursement des intérêts et du capital emprunté. L'emprunteur paye d'abord les intérêts et rembourse le capital, en une seule fois, au terme du contrat.

• **Crédit relais**

Vous voulez changer d'appartement. Vous en découvrez un qui vous séduit avant d'avoir trouvé un acquéreur pour le vôtre.

La banque vous avance de 60 à 80 % du prix de votre appartement, remboursables à court terme, c'est-à-dire, habituellement, lors de sa vente.

■ Emprunter malgré la maladie

Les banques, c'est connu, renâclent à accorder des crédits aux personnes "présentant un risque de santé aggravé", cancéreux et séro-positifs par exemple, et auxquelles les assureurs refusent l'assurance obligatoire "décès-invalidité".

A condition de prouver leur solvabilité, ces exclus du crédit standard disposent d'un recours : la convention Belorgey.

Signée entre les pouvoirs publics, les assureurs, les banquiers, les associations de malades et de consommateurs, cette convention facilite et accélère l'accès au crédit des malades et améliore la confidentialité et l'information préalable à l'emprunt.

Une commission de suivi surveille sa bonne exécution et une pénalisation

sévère s'applique en cas de fausses déclarations.

* Pour plus de détails cf tél. : 0821 221 021 ainsi que le site www.convention-belorgey-informations.fr

■ Prêt hypothécaire

Aucune banque, aucun organisme de crédit, aucun particulier, ne prête sans exiger des garanties.

L'hypothèque est la garantie classique d'un crédit immobilier. Elle ne tient pas compte des revenus de l'emprunteur mais entraîne certains frais.

C'est pourquoi, depuis peu, pour la rendre plus accessible, le gouvernement entend développer "une hypothèque rechargeable" et un "prêt viager hypothécaire".

Alors que l'hypothèque actuelle ne garantit qu'un bien précis, demain, à condition que cela ait été prévu au départ, elle pourrait garantir en même temps ou au fur et à mesure des remboursements, plusieurs crédits, de diverses natures...

• **Pour acheter la maison qu'il vous vend, le vendeur avait souscrit une hypothèque.**

Le bien vendu doit arriver chez l'acquéreur, propre et net, sans hypothèque.

Si le vendeur a été amené à consentir une hypothèque, le vendeur devra rembourser ce prêt et obtenir de la banque la mainlevée de l'hypothèque. Deux situations se présentent alors :

- le prix de vente permet de rembourser le crédit.

Dans ce cas, lors de la vente, le notaire prélèvera la somme due à la banque pour la rembourser.

- l'hypothèque est supérieure au prix de vente.

Cela complique la vente. Il faut que le vendeur puisse sortir de l'argent pour apurer le crédit. Sinon, il entrera dans une procédure judiciaire de purge très lourde, qui nécessite le ministère d'un avocat.

C'est pourquoi, il doit être prévu dans l'avant-contrat que dans cette hypothèse, l'acquéreur pourra renoncer à l'acquisition.

• **Inscription de Privilège de Prêteur de Deniers (PPD)**

Cette garantie traditionnelle ne peut s'appliquer ni à une vente en l'état futur d'achèvement, ni à la construction d'une maison individuelle.

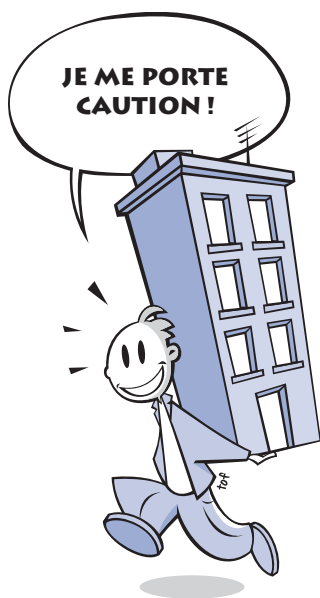
C'est dommage pour l'acheteur car n'étant pas assujettie à la taxe de publicité foncière, elle coûte moins cher que l'hypothèque classique.

■ Caution

La banque (ou autre organisme) vous demande une caution. Attention. Accepter de cautionner quelqu'un c'est accepter de prendre sa place pour payer s'il devient insolvable. A ce jeu-là, plus d'un s'est ruiné.

Se porter caution peut revêtir plusieurs formes :

- la "caution simple" ne paiera le débiteur que lorsque tous les recours auront été épuisés, et dans l'éventualité où les biens du débiteur sont insuffisants pour couvrir la dette ;
- la "caution solidaire" est en première ligne en cas de défaut de paiement. Le créancier peut alors s'adresser directement à elle sans avoir poursuivi le débiteur. Si plusieurs personnes sont cautions solidaires, le créancier peut choisir celle qui lui paraît la plus solvable et exiger d'elle le paiement de l'intégralité de la dette ;
- les sociétés de caution : la banque peut proposer, comme alternative à la garantie hypothécaire, le recours à des sociétés de caution spécialisées. Mais attention : cette intervention n'est pas gratuite ni forcément moins chère qu'une hypothèque.



■ Nantissement - assurance-vie

Depuis que l'assurance-vie occupe une place croissante dans le patrimoine des ménages, ce type de contrat est souvent accepté en gage par les organismes prêteurs.

■ Remboursement anticipé

Un héritage, une donation, des mesures fiscales favorables permettent parfois,

à de jeunes propriétaires par exemple, un remboursement anticipé de leur emprunt.

Ouf, il n'y aura plus de traites à payer. Mais un inconvénient : les banques n'acceptent un remboursement anticipé que contre indemnité équivalent aux intérêts élundés, sauf clause prévoyant cette possibilité.

■ Protection de sa famille

- Pensez, surtout tant que votre emprunt n'est pas remboursé, à souscrire **une assurance décès** qui règlera à votre place le remboursement de ce qu'il vous resterait à payer.
- Si vous êtes commerçant ou artisan, et que vous avez emprunté pour votre activité professionnelle, profitez de la "**convention d'insaisissabilité**" par laquelle une personne physique exerçant une activité professionnelle agricole ou indépendante peut, devant notaire, déclarer insaisissable sa résidence principale pour la valeur de ses dettes professionnelles.

COPROPRIÉTÉ

■ Apurement des comptes

Un décret entré en application au 1^{er} septembre 2004, a modifié les règles de la copropriété en cas de mutation.

- **Pour les cessions intervenues depuis cette date**, il oblige le vendeur à acquitter toutes les sommes exigibles au jour de la vente, la provision de charge du trimestre en cours, les dépenses de travaux pour lesquelles les appels de fonds ont été émis etc.

- **Le vendeur de son côté** a droit au remboursement de sa quote-part sur le fonds de roulement et sur les avances de trésorerie. En principe, une somme équivalente sera réclamée à l'acquéreur, qui doit la prévoir dans son budget. Tous ces comptes sont regroupés dans un état daté, adressé par le syndic au notaire avant la vente.

- **Si les partenaires veulent déroger aux dispositions légales** de répartition des charges (par exemple un prorata), ils le peuvent. Dans ce cas, ils devront s'entendre entre eux, en dehors du syndic qui n'est pas concerné.

Pour éviter les litiges ultérieurs, ils ont intérêt à consigner leur accord dans l'avant-contrat. La régularisation financière sera effectuée le jour de la signature de l'acte de vente notarié.

■ Métrage Loi Carrez

Pour que les acheteurs ne payent pas des mètres carrés fantômes, la "loi Carrez" du 18 décembre 1996 oblige à préciser, dans les promesses, compromis et actes de vente, la superficie des logements en copropriété.

Mais caves, garages, emplacements de stationnement et lots de moins de 8 m² ne sont pas visés.

En cas de non-observance de la législation, les sanctions sont lourdes :

- aucune mention de la surface ? L'acquéreur a un mois pour demander l'annulation de la vente ;
- la superficie réelle est inférieure de 5 % ou plus à la surface déclarée ? L'acheteur dispose d'un an pour obtenir une réduction proportionnelle du prix.

La marge d'erreur étant très faible, il est fortement recommandé de s'adresser pour le mesurage à un spécialiste responsable et de ne pas se référer à d'anciens plans ou mesurages. Une dépense minime pour la sécurité qu'elle apporte.

■ Travaux prévus ou en cours

Des travaux en cours peuvent grever le prix d'un bien immobilier. Qui va les payer ?

Sauf convention contraire – l'usage veut que les travaux décidés avant la signature de l'avant-contrat soient à la charge du vendeur alors que les travaux votés par l'assemblée générale d'une copropriété, après ou dans l'intervalle sont normalement à la charge de l'acquéreur. Nonobstant, ces règles-là ne sont pas opposables au syndic. Pour lui, seule compte la "date de notification" c'est-à-dire la date à laquelle le notaire lui signale, par lettre recommandée, avoir réalisé la vente. En conséquence, pour le syndic, tout ce qui était dû avant la date de notification sera dû par le vendeur. Et tout ce qui est dû après, sera dû par l'acquéreur.

Ascenseur. Suite à une série d'accidents, une loi du 2 juillet 2003 applicable à partir de septembre 2005 oblige à mettre les ascenseurs de France en conformité avec des standards et à les entretenir régulièrement.

Le législateur a ordonné les travaux ad hoc jusqu'en 2020, par tranches de cinq ans, la première consistant en une mise en sécurité des appareils avant le 3 juillet 2008. Ensuite, des contrôles techniques seront opérés tous les 5 ans par des organismes agréés.

DROITS D'ENREGISTREMENT, PLUS-VALUES, FRAIS DIVERS

■ Enregistrement et TVA

- Partout en France et quel que soit le type d'immeuble vendu (habitation, commerce, hôtellerie...) les droits d'enregistrement sont de 4,89 % plus un droit de timbre de 3 € par page jusqu'au 1^{er} janvier 2006. Ces droits passent ensuite à 5,09 % en compensation de la suppression des droits de timbre.

- Les immeubles neufs sont soumis à une TVA à 19,6 %.
Les immeubles anciens ne supportent pas de TVA.

• Affichage des prix

- Le neuf est affiché TTC c'est-à-dire TVA incluse à 19,6 %.

- L'ancien est proposé hors droits d'enregistrement. Ainsi, dans le neuf, 2 500 € le mètre carré, c'est 2 500 € net, TVA incluse. Dans l'ancien, 2 500 € le mètre carré c'est non comptés les droits d'enregistrement, donc, apparemment, moins intéressant. La fiscalité de l'ancien est pourtant moins sévère puisque les droits d'enregistrement sont seulement de 4,89 %, alors que le neuf subit une TVA à 19,6 %.

- Dans les agences immobilières, le prix est proposé, commission d'agence incluse.

■ Plus-values

Un nouveau régime est entré en application le 1^{er} janvier 2004.

• Vente d'une habitation principale

Exonération totale des plus-values. On remarquera que, lors de la cession de la résidence principale, le bénéfice de cette exonération n'est pas lié à la condition que soient vendus en même temps, au même acquéreur, tous les biens composant le lot. En conséquence, un contribuable peut prétendre à l'exonération lorsqu'il vend le garage adjacent à sa résidence principale à un acquéreur autre que celui qui achète sa maison. Il suffit que cet emplacement ait été vendu peu après la vente de l'appartement.

• Autres immeubles : imposition des plus-values réalisées par les particuliers

- Désormais le notaire chargé de la vente accomplit les formalités concernant la plus-value du bien. De plus, au lieu d'être comprise dans le revenu global soumis au barème progressif, la plus-value est taxée immédiatement au taux de 27 %, prélèvements sociaux inclus.

- La plupart des exonérations autres que celle de la résidence principale sont supprimées sauf si la vente est celle d'un bien immeuble dont la valeur est inférieure ou égale à 15 000 €.

- Le prix d'acquisition à retenir pour le calcul de la plus-value est majoré d'un certain nombre de frais :

- si le vendeur avait acquis l'immeuble à titre gratuit, il pourra tenir compte des frais pour leur montant réel ;
- si l'immeuble a été acquis à titre onéreux, le vendeur a le choix entre ajouter au prix de base les frais réels ou un forfait de 7,5 % ;
- sur justificatifs, le prix des travaux pourra également être ajouté au prix d'acquisition.

A défaut de justificatifs, et pour des immeubles détenus depuis plus de 5 ans, il sera appliqué un forfait équivalent à 15 % du prix d'acquisition de façon à minorer la plus-value ;

• la plus-value brute est allégée grâce à un abattement de 10 % pour chaque année de détention au-delà de la cinquième, ce qui conduit à une exonération totale de la plus-value au bout de 15 ans, au lieu de 22 auparavant.

• Plus-values des non résidents

Les non résidents - Français ou étrangers - qui possèdent un bien immobilier en France, sont soumis à un régime particulier des plus-values.

Ainsi, les non résidents ressortissants de l'Union européenne ne sont pas assujettis aux prélèvements sociaux. Ils ne sont donc imposés qu'à 16 %. Les ressortissants des autres États sont taxés à 33,33 %.

Sauf si le prix de cession est inférieur à 15 000 € ou si le bien est détenu depuis plus de 15 ans, le non résident doit désigner un **représentant** accrédité auprès de l'administration fiscale. Sa raison d'être : veiller à ce que le non résident ne quitte pas la France sans payer le fisc.

• Habitation en France des non résidents

Les ressortissants de l'Union européenne (ou d'Islande et de Norvège) sont exonérés de plus-value pour la cession de leur habitation en France.

Cette exonération ne s'applique qu'une fois, et à deux conditions :

- que le vendeur ait été domicilié en France de façon continue pendant au moins deux ans, à un moment quelconque avant la cession (10 ans avant par exemple).
- que la maison ne soit pas louée depuis le 1^{er} janvier de l'année précédant la vente (d'où la nécessité de produire deux taxes d'habitation).

■ Frais "dits de Notaire"

Les émoluments perçus par le notaire ne représentent qu'une petite partie de la provision.

La plus grande partie est reversée à l'État à divers titres : droits d'enregistrement, salaire du conservateur, taxe de publicité foncière, droits de timbres (remplacés en janvier 2006 par une augmentation des droits d'enregistrement, ce qui permettra de diminuer le coût global des petites opérations).

CAS PARTICULIERS

■ Vices cachés

Généralement dans les actes de vente, il est prévu une clause d'exonération des vices cachés. On parle alors de "vente en l'état" c'est-à-dire tel que l'acquéreur a vu l'immeuble et a pu l'évaluer.

Toutefois, cette clause est interdite si le vendeur est un professionnel de l'immobilier ou s'il n'a pas procédé au diagnostic amiante, termites, plomb, gaz, etc...

SCHEMA DES FRAIS "DITS DE NOTAIRE"	
Émoluments du Notaire	Frais et débours
<ul style="list-style-type: none"> - de 0 à 3 050 € → 5,00 % - de 3 050 à 6 100 € → 3,30 % - de 6 100 à 16 770 € → 1,65 % - au-delà de 16 770 € → 0,825 % <p>A ce tarif dégressif s'ajoute la TVA à 19,6%.</p>	<p>S'ajoutent aux émoluments du notaire les dépenses qu'il aura engagées pour obtenir ses informations, pour vérifier les hypothèques et déclarations diverses, les droits de préemptions, régler le salaire du conservateur (0,10 %), ainsi que les droits dus à l'État, pour réaliser l'avant-contrat puis l'acte de vente.</p>
Fiscalité	
<ul style="list-style-type: none"> - Si la vente est celle d'un bien neuf ou la première revente dans les 5 ans de l'achèvement d'un immeuble, la mutation est soumise à une TVA à 19,6%. - Immobilier ancien : les droits de mutation se décomposent en taxe départementale + taxe communale + prélèvement pour frais d'assiette soit, au total, 4,89 % partout en France. 	
Rémunération d'un éventuel notaire-négociateur	
<p>A ajouter - s'il y a lieu - les frais de négociation, un tarif dégressif à majorer de la TVA à 19,6%. À la charge du vendeur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - de zéro à 45 735 € → 5,00 % HT ; - au-delà de 45 735 € → 2,50 % HT. 	

■ Viager

Trop décrié, le viager est pourtant une très bonne solution pour permettre à des chômeurs ou aux personnes âgées de finir leurs jours plus confortablement en vendant, libre ou occupé, un logement qu'ils possèdent.

Autre avantage : la rente viagère est indexée, protégeant le créancier contre l'érosion monétaire.

Les rentes viagères sont soumises à l'impôt sur le revenu et aux prélèvements sociaux. La fraction imposable, déterminée d'après l'âge du créancier lors de l'entrée en jouissance de la rente, varie de 70 % (si l'intéressé est âgé de moins de 50 ans), à 30 % (s'il est âgé de plus de 69 ans).

■ Société civile (SCI)

Vous voulez acheter un bien immobilier à plusieurs, par exemple entre frères et sœurs ou entre concubins. L'acquisition de ce bien sous forme de société civile immobilière (SCI) peut être une excellente formule puisqu'au lieu d'être propriétaire indivis de l'immeuble - avec les impératifs liés à l'indivision - chaque associé reçoit des parts de société.

La société civile peut se révéler utile dans de multiples cas. Il est impératif de demander conseil à son notaire avant toute acquisition pour en envisager l'opportunité.

■ Le bien mis en vente est occupé en vertu d'un bail

Six mois avant l'échéance du bail, le vendeur donne congé avec offre de vente à son locataire. Celui-ci a deux mois pour répondre "oui ou non". Si sa réponse est négative, le vendeur est libre de mettre l'appartement en vente, et le locataire doit le libérer à l'échéance du bail.

Si alors, il s'avère que l'appartement ne trouve pas acquéreur au prix précédemment demandé mais à un moindre prix, le vendeur ne peut vendre le logement avant de refaire une offre de vente au nouveau prix à son locataire. Celui-ci a un mois pour répondre.

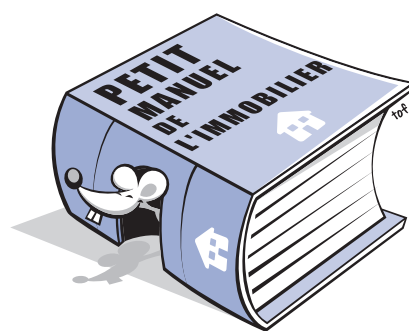
■ Vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)

On dit aussi "vente sur plan". Suite à un contrat de réservation, le vendeur s'engage à livrer un immeuble achevé à une certaine date et l'acheteur à en payer le prix par versements réguliers ce qui le rend propriétaire de son logement au fur et à mesure de l'avancement des travaux (loi du 3 janvier 1967).

L'acquéreur bénéficie de deux types de garanties d'achèvement fournies par le promoteur :

- la "garantie intrinsèque" n'a de garantie que de nom. Il s'agit en fait d'une dispense de garantie dans certaines situations : par exemple, s'il a été vendu tel pourcentage ou tel nombre d'appartements, ou si l'immeuble est arrivé à tel niveau d'achèvement, le promoteur n'a pas à fournir d'autre garantie à ses acquéreurs.

- la "garantie extrinsèque" : un établissement bancaire se porte caution pour s'assurer que l'immeuble sera bien fini. Il s'agit d'une garantie beaucoup plus sécurisante que la précédente et qu'il est souhaitable d'obtenir.



■ La ville ou la commune dispose d'un droit de préemption sur le bien

Dans certains sites et plus encore, dans certaines zones urbaines, la commune, ainsi que quelques organismes tels la SAFER en milieu rural, disposent d'une priorité pour l'achat de terrains et/ou d'immeubles mis en vente.

Dans ce cas, le propriétaire d'un terrain grevé d'un droit de préemption urbain ou communal ne peut vendre son bien qu'en respectant une procédure précise. Il doit notamment informer la mairie de son intention de vendre en lui adressant une déclaration d'intention d'aliéner (DIA) par lettre recommandée avec accusé de réception. Cette déclaration doit préciser le prix et les conditions d'aliénation. La mairie dispose ensuite de deux mois pour faire connaître son intention d'acheter ou non. Sans réponse, la commune renonce à son droit de préemption et le bien peut être vendu à l'acheteur initial.

■ Le bien est frappé d'une servitude

Le notaire doit la mentionner dans l'acte de vente.

- Ce pourra être une **servitude de droit privé**. Par exemple, un droit de passage, un mur mitoyen...

- ou une **servitude de droit public** : respect d'un site ou monument historique, alignement...

■ Immeuble à risques

Inondations, tempêtes catastrophiques, tremblements de terre et autres sinistres semblent depuis quelques années se multiplier. Le législateur a donc prévu un article dans le code de l'environnement pour obliger le vendeur à prévenir son acheteur qu'il est en train d'acquiescer un immeuble à risques.

• Risques locaux

Le vendeur devra prévenir de l'existence des risques les acquéreurs de biens immobiliers situés dans des zones à risques.

Chaque préfet arrête la liste des communes de son département dans lesquelles ces dispositions sont applicables ainsi que, pour chaque commune concernée, la liste des risques à prendre en compte et des documents à fournir en cas de vente.

• Risques immobiliers

Lorsqu'un immeuble a subi un sinistre ayant donné lieu au versement d'une indemnité liée à l'environnement, le vendeur de l'immeuble est tenu d'informer l'acquéreur par écrit des sinistres survenus pendant qu'il était propriétaire dudit immeuble ou dont il a été lui-même informé. Si la vente est réalisée, cette information sera mentionnée dans l'acte de vente.

• Dans les deux cas

En cas de non respect des précédentes dispositions, l'acquéreur peut soit faire annuler le contrat, soit demander au juge une réduction de prix.

■ Pacés et concubins

• Concubinage n'est pas mariage.

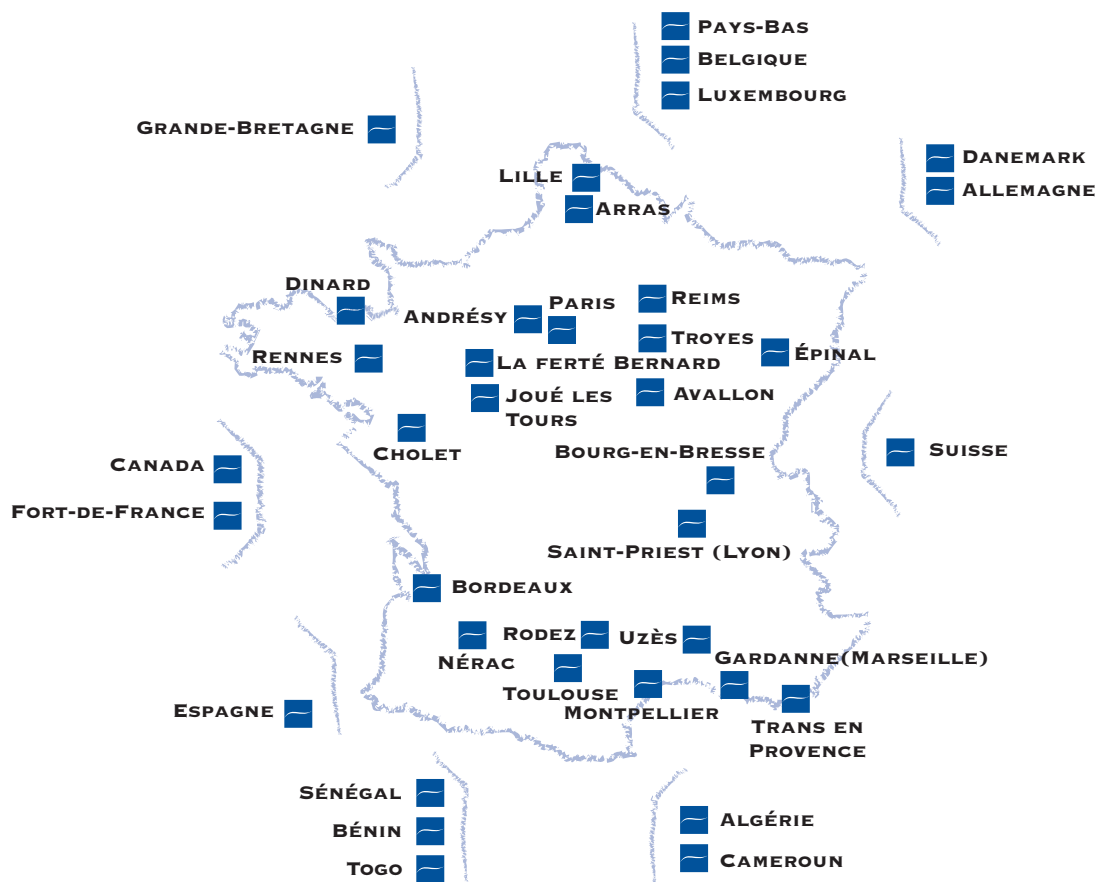
Le concubin reste libre de vendre un bien immobilier qui lui appartient en propre, même s'il en a fait le logement de sa famille.

La vente devient plus subtile lorsque l'immeuble appartient au couple en indivision car les règles de vente à appliquer sont celles de l'indivision. Ainsi, à tout moment, l'un des deux seul pourra demander la vente.

Au décès de l'un, l'autre n'aura aucun droit d'héritage sur la part du défunt, sinon - et suite à un testament - il devra payer 60 % de droits de succession.

• **La situation du pacé** est un peu meilleure fiscalement, puisque les pacés bénéficient en cas de donation ou succession d'un abattement de 57 000 €. Les 15 000 € suivants sont soumis seulement à des droits à 40 % puis, au-delà, à 50 %.

Le Groupe Monassier, un réseau international de notaires
qui mettent en commun la diversité de leurs compétences pour offrir un service performant.



DROIT DES AFFAIRES

Constitution de sociétés, transmission d'entreprises, secrétariat juridique, augmentation et restructuration du capital, émission de valeurs mobilières, fusions - acquisitions - cessions, RES, open bid, statut des dirigeants, arbitrage, société à objet sportif, fondations et associations, exercice médical en groupe.

STRATÉGIE PATRIMONIALE

Audit et bilan patrimoniaux, optimisation fiscale, placements, arbitrage patrimonial, investissements immobiliers, organisation patrimoniale internationale, revenus et retraites.

DROIT COMMERCIAL

Contrats et baux commerciaux, cessions de parts et de clientèle, vente aux enchères de fonds, implantation, urbanisme commercial, négociation d'hôtels et pharmacies, franchise, concurrence et distribution.

DROIT SOCIAL

Contrats de travail, audit social, intéressement et participation, protection sociale du dirigeant.

DROIT RURAL

Baux ruraux, sociétés agricoles (GAEC, SCEA, GFA), transmission d'entreprises agricoles et viticoles, contrôle des structures, négociation et cession de domaines viticoles, fiscalité agricole.

DROIT IMMOBILIER

Urbanisme et environnement, opérations de construction, sociétés immobilières et fiscalité, crédit-bail et bail à construction, prêts immobiliers, expertise et évaluation, gestion locative, gérance d'immeubles, négociation, syndic de copropriété, vente aux enchères, logements sociaux, résidences de tourisme.

DROIT DE LA FAMILLE

Contrats de mariage, changement de régime matrimonial, divorces, adoptions, protection du conjoint, donations et testaments, règlement des successions, démembrement de propriété, convention de quasi-usufruit, pactes de famille et successoraux, PACS, donations alternatives et facultatives, protection des handicapés.

DROIT INTERNATIONAL

Successions internationales, mariages transfrontières et binationaux, contrats internationaux, implantation et investissements à l'étranger, trust et fiducie, diversification patrimoniale.

FISCALITÉ

Des particuliers (ISF, revenus fonciers,...), des sociétés civiles et commerciales ; fiscalité internationale, immobilière, agricole et rurale, défiscalisation, TVA et taxe professionnelle.