

# DE LA STRATÉGIE AUX ACTES

La lettre du Groupe ALTHÉMIS, réseau notarial // N°2.0 // octobre 2009

## VENTE ET ACHAT IMMOBILIER GUIDE EN 5 ETAPES CLÉS

### Sommaire

LES 5 ÉTAPES CLÉS DE LA VENTE  
ET DE L'ACHAT IMMOBILIER

ETAPE N°1 : LA DÉCISION DE VEN-  
DRE OU D'ACHETER

ETAPE N°2 : L'AVANT-CONTRAT

ETAPE N°3 : ENTRE L'AVANT-  
CONTRAT ET LA VENTE

ETAPE N°4 : LA SIGNATURE  
DE LA VENTE

ETAPE N°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, droit 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...). Les actes notariés sont le témoignage de ces évolutions. Au début du siècle dernier, les actes de vente tenaient sur quelques pages. Aujourd'hui, le moindre acte dépasse bien souvent les 100 pages si l'on y ajoute les nombreuses annexes.

A l'heure des achats en 3 clics sur Internet, le « temps notarial » apparaît 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 de matérialiser les éléments indispensables, pour anticiper les opérations et comprendre les « coulisses notariales » de votre acte.

## ÉTAPE N°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 (sous forme papier et/ou abonnement à des alertes mail), statistiques du marché immobilier des notaires, sites internet et bien entendu conseils des professionnels de l'immobilier.

### CÔTÉ VENDEUR : ORGANISER SA VENTE

#### Choisir le mode 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, parfois plusieurs fois pour un même candidat, répondre aux questions les plus diverses, faire le tri entre les offres sérieuses et celles moins sérieuses, 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

(voir liste sur [www.althemis.fr](http://www.althemis.fr)).

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.

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

En l'état actuel de la législation, l'éventuelle plus-value sera exonérée s'il s'agit de la résidence principale du vendeur ou d'un bien immobilier



## 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 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.

détenu depuis plus de 15 ans. Dans les autres cas, la plus-value sera taxée au taux de 16 %, et soumise aux prélèvements sociaux au taux de 12,1 % soit un total de 28,1 %. A noter toutefois que la plus-value est réduite de 10 % par année de détention au-delà de la 5<sup>ème</sup>.

Pour calculer le prix d'acquisition, il faut tenir compte des frais engagés à cette occasion (droits d'enregistrement, honoraires du notaire, commission d'agence...) :

► Si le bien a été acquis à titre onéreux, il est possible de retenir, sans justificatif, un forfait de 7,5 %, bien évidemment à remplacer par le montant réel s'il est supérieur (et peut être justifié).

► Si le bien a été reçu par succession ou donation, c'est le montant réel des frais et droits de mutation qui sera pris en compte, à condition que le vendeur en ait supporté la charge. Il faut aussi en principe tenir compte des travaux. Mais peu sont déductibles pour leur montant réel, car on ne retient que les travaux d'amélioration au sens fiscal du terme (et non les travaux d'entretien et de réparation), à condition qu'ils n'aient pas déjà été pris en compte au titre de l'impôt sur le revenu. Si le bien est détenu depuis plus de cinq ans, il est souvent plus avantageux de retenir un forfait égal à 15 % du prix d'acquisition, d'autant qu'aucun justificatif n'est exigé. Attention, ces règles ne s'appliquent que pour les cessions réalisées en France par des résidents



## Le conseil d'Althémis

Si vous êtes proche de la date anniversaire de votre acquisition, il peut être intéressant d'attendre pour signer postérieurement car cela permet de bénéficier d'un abattement supplémentaire de 10 % sur la plus-value.

fiscaux français. Pour les non-résidents, chaque cas est à traiter de manière spécifique, en fonction notamment du lieu de résidence fiscale.

### CÔTÉ ACQUÉREUR : LA QUESTION CRUCIALE DU FINANCEMENT

#### Financement d'un bien

Du point de vue de l'acquéreur, la question la plus importante est celle de son financement : économies personnelles, capacité d'emprunt, aide familiale sous la forme d'un prêt ou d'une donation. 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 en page 9 « Origine des deniers en cas d'achat à plusieurs »).

Ainsi, le budget global à prévoir comprend le prix du bien, augmenté des droits d'enregistrement (sauf si

le bien est soumis à 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.



### Les outils du notariat

.....  
Pour connaître les statistiques immobilières, évaluer votre bien, calculer les frais et impôts liés à l'acquisition, rendez-vous sur notre site [www.althemis.fr](http://www.althemis.fr) qui vous redirigera vers les sites du notariat dans la rubrique « liens utiles », rubrique « immobilier ».

#### 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 deux opérations, mais cela est souvent difficile. Se pose alors un choix Cornélien : faut-il vendre avant d'acheter, au risque de se retrouver « 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 deux 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 mar-

### Exemple de calcul de plus-value

<b>(1) PRIX DE VENTE (01/12/2009)</b>	<b>457.000 €</b>
(a) Prix d'achat le 26-12-1999	300.000 €
(b) Frais d'achat (forfait 7,5 %)	22.500 €
(c) Majoration travaux (15 %)	45.000 €
<b>(2) Prix de revient (a + b + c)</b>	<b>367.500 €</b>
<b>(3) Plus-value brute (1 - 2)</b>	<b>89.500 €</b>
<b>(4) Abattement (10 % x 4 ans)</b>	<b>40 %</b>
<b>(5) Plus-value nette après réduction (3 - 4)</b>	<b>53.700 €</b>
<b>(d) Abattement général</b>	<b>1.000 €</b>
<b>(6) Plus-value imposable</b>	<b>52.700 €</b>
<b>(7) IMPÔT ET PRELEVEMENTS (28,1 %)</b>	<b>14.809 €</b>

Dans cet exemple, reculer la vente au 26 décembre permet de bénéficier d'un abattement de 50 % au lieu de 40 %, soit une économie d'impôt de 2.234 €



## LES FRAIS D'ACQUISITION

ché 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. ■

A l'occasion de la vente d'un bien immobilier l'acquéreur doit verser au notaire un montant (improprement appelé « frais de notaire ») qui correspond 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. Pour une vente d'un bien d'une valeur d'un million d'euros, l'ensemble de ces frais est de l'ordre de 6,35 % du prix de vente, dont 84 % destinés au Trésor Public. Dans cet exemple, les émoluments du notaire représentent moins de 1 % du prix total.

## ÉTAPE N°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 deux 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 deux formules bénéficient du délai de réflexion de sept 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 à son profit pendant la 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 deux 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 » et 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 de choix

Les deux avant-contrats 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 aux 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 L'AVANT-CONTRAT

Le rédacteur de la promesse ou du compromis doit disposer d'un certain nombre de documents pour



## Le conseil d'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.

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 trois derniers procès verbaux d'assemblée de copropriétaires. Si le bien est détenu par une société civile, la copie des statuts est indispensable. Dans l'hypothèse où des travaux auraient été effectués sur le bien, il faudra égale-

ment fournir une copie de l'autorisation d'urbanisme (permis de construire ou déclaration de travaux) ainsi que la copie de la police « dommages-ouvrage » si les travaux de construction, d'agrandissement, de surélévation, ou de transformation, ont été effectués depuis moins de 10 ans.

### 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 logement d'un locataire), l'acquéreur dispose d'un délai de 7 jours (à compter de la remise en mains propres ou de la notification qui lui est faite de l'avant-contrat) pour exercer sa faculté de rétractation.

### 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 effectuer les demandes et 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 l'emprunt, il devra l'indiquer dans l'acte, sous forme d'une mention manuscrite, cette dernière visant à lui faire prendre conscience des conséquences de ce choix.

### 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.



## MAISON INDIVIDUELLE : L'importance de la question de l'assainissement

En ce qui concerne l'assainissement, il est important que le vendeur puisse donner l'information la plus exacte possible sur le raccordement du bien au réseau public d'eau potable et à un système d'assainissement des eaux usées.

A terme, il sera obligatoire dans toutes les communes d'avoir un raccordement distinct pour les eaux pluviales et les eaux usées. Pour pouvoir informer au mieux l'acquéreur, il est souhaitable de produire un certificat du service

gestionnaire ou de la commune afin de savoir si le raccordement est conforme ou non. Quand il n'existe pas de raccordement au réseau collectif, cela peut résulter soit d'une absence de réseau public accessible, soit d'une

dispense de raccordement. Dans ce cas, il faut savoir que l'acquéreur peut être contraint de se raccorder à ses frais dans un délai de deux ans à compter de l'installation du réseau. (article L 1331-1 du code de la santé publique).

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'acheteur le règlement du complément si une fraction seulement a été versée à l'origine). ■



## Constituer une société civile pour acquérir

Si vous désirez constituer une société civile 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 deux 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.

Cette société peut répondre à de multiples objectifs : éviter l'indivision, dissocier « l'avoire et le pouvoir », optimiser la transmission, mieux protéger le conjoint, etc.

### ÉTAPE N°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, d'abord pour déposer son offre de prêt, puis ensuite pour apporter la preuve que son crédit a été obtenu.

Si à la date convenue la demande de prêt n'a pas été acceptée, il convient de distinguer deux 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.

#### 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 (2 mois) et le droit de retrait de l'administration (3 mois),

Le délai de recours des tiers court à compter de l'affichage du permis de construire sur le terrain et doit être continu pendant toute la durée de recours des tiers (2 mois). L'idéal est de faire un constat d'huissier en début, en milieu et en fin de période.

#### CONSTITUTION DU DOSSIER PAR LE NOTAIRE DU VENDEUR

En vue de finaliser la vente, il est nécessaire de rassembler et d'analyser un certain nombre de documents,

dont l'essentiel est demandé 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 (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. Pour autant, l'acquéreur ne pourra renoncer à la vente que si ces rensei-



## Le conseil d'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...

gnements révèlent des vices ou servitudes non déjà signalées 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 ou autres, 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...).

### **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



## 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'un

privilège de prêteur de deniers). Elle permet à la banque, en cas de défaut de paiement, de pouvoir saisir le bien immobilier et 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 deux solutions présentent des avantages et des inconvénients qui doivent être discutées avec le prêteur.



## ENTREPRENEURS INDIVIDUELS : pensez à la déclaration d'insaisissabilité

Pour les entrepreneurs individuels (ce qui exclut ceux qui exercent par l'intermédiaire d'une société) la loi a prévu la possibilité de protéger le patrimoine immobilier privé des poursuites de ses futurs créanciers professionnels. Il suffit d'effectuer une déclara-

tion d'insaisissabilité par acte notarié, notamment à l'occasion de l'acquisition du bien pour bénéficier de cette protection, à laquelle il est possible de renoncer pour tout ou partie des biens, éventuellement au profit de certains créanciers seulement.

La notion de patrimoine immobilier privé concerne la résidence principale mais aussi les autres biens immobiliers non affectés par l'entrepreneur à son usage professionnel, détenus directement (pas de société civile).

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... Peuvent aussi s'y ajouter des droits de préemption contractuels, prévus dans le cadre familial ou entre voisins...

La « purge » de ces différents droits peut donner lieu à des formalités parfois délicates (nécessité de purger plusieurs droits de préemption qui se cumulent...) et souvent longues (le délai laissé à la commune pour répondre en matière de droit

de préemption urbain est de deux mois). Elle est néanmoins indispensable à la sécurité de la vente, et ne peut être éludée, à peine de nullité.

### Vérification 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.

### 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 ») qui donne des renseignements 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 varie selon les syndics entre 250 € et 450 €.

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.

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. ■



## 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 deux 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 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 deux notaires.

## ÉTAPE N°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

#### Païement du prix

L'acquéreur doit prévoir pour le jour de la vente la fourniture d'un chèque de banque (chèque signé par la banque elle-même) à l'ordre du notaire rédacteur. L'émission d'un chèque de banque est impérative : outre le fait que la profession notariale en a fait une norme professionnelle, seule la fourniture d'un chèque de banque va permettre au vendeur de percevoir le prix le jour même puisque cette formule garantit l'existence d'une provision. La seule alternative est de prévoir un virement directement sur le compte de la Caisse des Dépôts et Consignation du notaire. Dans ce cas, il faudra effectuer ce virement suffisamment tôt pour que les fonds soient bien sur le compte du notaire le jour de la vente.

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 (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



## Le conseil d'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. Lorsqu'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.

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 leur contribution respective. 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 au droit de donation) ou même d'une rémunération



## LA VENTE EN ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT (VEFA)

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

ment 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.



## Le conseil d'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.

(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 source de conflit sans fin.

### Remboursement de l'impôt foncier

La taxe foncière est due par le propriétaire au 1<sup>er</sup> janvier. En cas d'achat en cours d'année il est généralement prévu que l'acquéreur rembourse le vendeur de la partie de taxe foncière (prorata temporis) correspondant à son montant du jour de la vente jusqu'au 31 décembre. 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 1<sup>er</sup> 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 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 sera 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 mètreage dit « loi Carrez » est obligatoire. S'il s'avère que la surface est inférieure de plus de 1/20<sup>ème</sup> à celle mentionnée dans ce certificat, une réduction de prix au prorata pourra être demandée par l'acheteur. Par contre, le vendeur ne pourra jamais rien réclamer en cas de surface 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

(parfois certains syndics 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'appel de fonds au moment de la vente. En cas de procédure en cours il est généralement prévu une subrogation de l'acquéreur. De même il est prévu que les règlements effectués directement entre les parties le jour de la vente ont un caractère définitif.

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'acheteur et inversement pour le vendeur.

## ÉTAPE N°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 à la conservation des hypothèques

Le notaire se charge de publier l'acte à la conservation des hypothèques 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 sur le bien par des créanciers du 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 télé-publiés 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 globalement à un montant de 5,09 %. Il convient également de régler le salaire du conservateur des hypothèques (0,10 %). 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 de faire ressortir la valeur des meubles par

rapport à la valeur du bien immobilier : cela permet à l'acquéreur d'économiser 5,09 % sur leur valeur, à condition bien sûr qu'elle soit justifiable. Mais attention, en général, la banque ne finance pas le prix des meubles.

S'il s'agit de la première vente après achèvement dans le délai de 5 ans, le vendeur peut être redevable de la TVA au lieu des droits d'enregistrement.

#### 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 (ou la taxe sur cession de terrains devenus constructibles).

Voir aussi pages 2 et 3.

#### Notification de la vente au syndic de copropriété

Le notaire doit notifier au syndic la vente 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). A partir de la réception de cette notification, le syndic de copropriété appellera toutes les charges au nouveau copropriétaire.

#### ENVOI DU TITRE DE PROPRIÉTÉ ET 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 (rare). Le solde créditeur du compte est bien évidemment restitué à l'acquéreur.

L'original de l'acte est conservé par le notaire pendant 100 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. ■



### Réduction d'impôt :

#### POUR LA RÉSIDENCE PRINCIPALE :

Si vous achetez votre résidence principale à crédit vous pouvez bénéficier d'une réduction d'impôt. Tenez-en compte dans votre financement.

Pour plus de détails consultez notre site [www.althemis.fr](http://www.althemis.fr) onglet « liens utiles », rubrique « immobilier »

#### POUR UN INVESTISSEMENT IMMOBILIER LOCATIF :

A voir au cas par cas (dispositifs Scellier, Malraux, etc.).

# RESEAU NOTARIAL

## 65 NOTAIRES ET COLLABORATEURS



**Althémis**

*de la stratégie aux actes*

### ANDRÉSY

*Vos interlocuteurs*

Sylvie JULIEN  
SAINT AMAND - HASSANI  
Jean-Pierre KAPLAN

21, rue de la Gare  
78570 ANDRÉSY

Tél. : 01 39 27 10 10

Fax : 01 39 27 10 18

[althemis.andresy@notaires.fr](mailto:althemis.andresy@notaires.fr)

### PARIS

*Vos interlocuteurs*

Pascal JULIEN SAINT - AMAND  
Bertrand SAVOURÉ  
Paul-André SOREAU  
Muriel CARPON

79, rue Jouffroy d'Abbans  
75017 PARIS

Tél. : 01 44 01 25 00

Fax : 01 44 01 25 40

[althemis.paris@notaires.fr](mailto:althemis.paris@notaires.fr)

### LE VÉSINET

*Vos interlocuteurs*

Louis AUSSEDAT  
Frank THIÉRY  
Sophie GONSARD  
Guillaume LIGET

75, rue Henri Cloppet  
78110 LE VÉSINET

Tél. : 01 30 09 42 00

Fax : 01 30 09 42 01

[althemis.levesinet@notaires.fr](mailto:althemis.levesinet@notaires.fr)

*5 départements spécialisés pour vous accompagner de la **stratégie aux actes***

#### ENTREPRISE ET FISCALITÉ

- Transmission d'entreprise (vente achat donation)
- Cession de fonds
- Baux commerciaux
- Constitution et restructuration de société (fusion, scission)
- Patrimoine du chef d'entreprise

#### PATRIMOINE

- Optimisation fiscale
- Démembrement
- Stocks options
- Donations
- Adaptation régime matrimonial
- Assurance-vie
- Société de famille

#### IMMOBILIER

- Acquisition
- Vente
- Construction urbanisme
- Promotion immobilière
- Immobilier d'entreprise
- Financement
- Baux
- Crédit bail
- Bail à construction

#### FAMILLE ET SUCCESSION

- Contrat de mariage
- PACS et union libre
- Divorce
- Protection du conjoint
- Testament
- Succession
- Famille recomposée

#### CLIENTÈLE INTERNATIONALE

- Acquisition transfrontalière
- Estate planning
- Succession internationale
- Mariage international
- Expatriation, délocalisation
- Trust et fiducie

[www.althemis.fr](http://www.althemis.fr)

DE LA  
STRATÉGIE  
AUX ACTES

• DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : Paul-André SOREAU // RÉDACTEUR EN CHEF : Sophie GONSARD // COMITÉ DE RÉDACTION : Muriel CARPON // Sylvie JULIEN SAINT AMAND - HASSANI // Jean-Pierre KAPLAN // Louis AUSSEDAT // Frank THIÉRY // Bertrand SAVOURÉ // Pascal JULIEN SAINT-AMAND // CRÉATION : surrunnuage.com // IMPRESSION : GAILLARD Imprimerie et Communication.

**Membre du GIPE**

Groupe  
International  
Patrimoine  
et Entreprise

