

Patrimoine & entreprise



GROUPE MONASSIER

Réseau notarial

25, rue La Boétie - 75008 Paris

Tél. : + 33 (0)1 42 65 39 36 - Fax : + 33 (0)1 42 65 39 33

info@monassier.com - www.monassier.com

ACHETER OU VENDRE UN LOGEMENT, L'ESSENTIEL DE CE QU'IL FAUT SAVOIR

SOMMAIRE

Page 2
LA RENCONTRE entre
l'acquéreur et le vendeur

Page 3 à 5
LA REDACTION
de l'avant-contrat

Page 6
UN FINANCEMENT
sans faille

Page 7 à 8
LA SIGNATURE
du contrat de vente

Une frénésie réglementaire qui donne le tournis ! En l'espace de dix-huit mois, ce ne sont pas moins de cinq textes qui auront revisité – à la marge ou plus en profondeur – les règles applicables à l'achat ou à la vente d'un bien immobilier. Ce furent d'abord en mars 2014, les lois ALUR (loi pour l'accès au logement et un urbanisme rénové) et Hamon (loi relative à la consommation) qui – dans un souci de protection des consommateurs en général et des acquéreurs en particulier – augmentèrent le nombre de formalités à accomplir avant de mettre un bien en vente. Puis, en août 2015, la loi pour la transition énergétique et la croissance verte ajoute quelques obligations tandis que la loi Macron (loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques) et l'ordonnance de simplification des transactions immobilières adaptent ou reviennent sur un certain nombre des dispositions de 2014.

Pourtant, s'il est bien une décision qui exige la sérénité tant elle engage pour de nombreuses années, c'est bien l'achat ou la vente d'un bien immobilier. Qu'il accède à la propriété pour la première fois ou qu'il veuille faire coïncider la

revente de son logement pour un autre mieux adapté, l'acquéreur cherche à concilier ses possibilités financières, les valeurs de marché et ses propres critères : maison individuelle ou appartement, environnement, évolution de la famille, perspectives professionnelles, etc.

Que l'acquisition porte sur un bien neuf ou ancien, que l'on soit vendeur ou acquéreur, les conseils d'un spécialiste sont nécessaires. Tous les intermédiaires qui proposent de mettre en relation acquéreurs et vendeurs ou promoteurs ne disposent pas des mêmes qualifications ni ne maîtrisent toutes les subtilités des revirements législatifs des dix-huit derniers mois. Pas question de laisser la moindre place au hasard lorsque l'on s'engage pour dix, vingt ans ou plus. Entre le début de la recherche, la signature de l'avant-contrat et la remise des clés, des semaines vont s'écouler, rythmées par des rendez-vous, des documents à remettre, des délais à respecter. Cet itinéraire balisé de l'immobilier résidentiel, nous vous invitons à en découvrir les grandes étapes.

Sophie Brange, notaire à Treillières
(Loire-Atlantique)



GROUPEMONASSIER
Réseau Notarial

MEMBRES : ARRAS • BORDEAUX • BOURG-EN-BRESSE • BOURGES • CARRIÈRES-SUR-SEINE • CHEVREUSE • CHOLET • DINARD • FORT-DE-FRANCE • JOUÉ-LÈS-TOURS • JUILLAN (PROX. TARBES) • LA FERTÉ-BERNARD (LE MANS) • LILLE • MELUN • MONTPELLIER • NOUMÉA • PARIS • REIMS • RENNES • RODEZ • SAINT-DENIS DE LA RÉUNION • SAINT-PRIEST (LYON) • TARNOS (PROX. BAYONNE) • TOULOUSE • TRANS-EN-PROVENCE • TREILLIÈRES (NANTES) • TROYES

PARTENAIRES À L'INTERNATIONAL : Europe : ALLEMAGNE • ESPAGNE • PORTUGAL • ROYAUME-UNI • SUISSE – Afrique : ALGÉRIE • CAMEROUN • MAROC • SÉNÉGAL • TOGO – Moyen-Orient : ISRAËL

1 LA RENCONTRE ENTRE L'ACQUÉREUR ET LE VENDEUR

En direct ou via un intermédiaire, l'achat ou la vente d'un bien immobilier est strictement réglementé. La loi définit la responsabilité de ceux qui interviennent dans la transaction, particuliers comme professionnels.

Qu'il s'agisse de l'achat ou de la vente d'un bien immobilier, un particulier peut choisir une approche sans intermédiaire ou préférer l'aide d'un spécialiste. Il doit savoir que tous les professionnels ne possèdent pas les mêmes compétences juridiques et fiscales.

Sur Internet, décrypter les annonces

Aujourd'hui, c'est souvent sur Internet que les futurs acquéreurs effectuent un premier tri. Les sites spécialisés proposent de nombreux filtres (localisation, superficie, fourchette de prix, éléments de confort, etc.) permettant d'affiner leur sélection.

De leur côté, les vendeurs rivalisent d'astuces pour valoriser leur bien. Internet est un outil de communication et de publicité, où particuliers comme professionnels doivent respecter la réglementation propre aux annonces immobilières : loyauté de la présentation, mention obligatoire de la performance énergétique, exactitude de la surface si elle est précisée.

Entre particuliers, redoubler de précautions

■ Si un vendeur cherche à traiter en direct, c'est en général dans le but d'économiser la commission qu'il aurait à verser à l'intermédiaire.

■ Côté acquéreur, il faut savoir se montrer curieux et exigeant (examen du bâti, étude des diagnostics techniques, etc.). Et garder en tête qu'un particulier a tendance à surévaluer son bien.

Attention, même si le vendeur se fait pressant, aucun chèque de réservation ne doit lui être remis. Une fois l'accord conclu, c'est au notaire de rédiger l'avant-contrat.

En agence, préparer les visites

La mission d'une agence immobilière consiste à trouver des acquéreurs pour les biens pour lesquels elle dispose d'un mandat de vente. En contrepartie, elle est



rémunérée à la conclusion de la vente. Le vendeur a le choix entre trois types de contrat :

■ **Le mandat « exclusif »** confie la vente à une seule agence pendant une durée déterminée.

■ **Le mandat simple** lui laisse la possibilité de mettre son logement en vente dans d'autres agences.

■ **Le mandat semi-exclusif** l'autorise à chercher par lui-même (entre particuliers) un acquéreur à un prix identique à celui affiché par la seule agence disposant du mandat.

Tout agent immobilier a l'obligation de posséder une carte professionnelle délivrée par le président de la CCI (chambre de commerce et d'industrie) et de disposer d'une garantie financière. Toutes ses publicités doivent mentionner le montant TTC de ses honoraires, exprimés en pourcentage du prix lorsqu'ils sont à la charge de l'acquéreur.

En copropriété, des informations en plus

Les annonces relatives à la vente d'un appartement situé dans un immeuble en copropriété s'enrichissent d'informations supplémentaires. Elles mentionnent explicitement le statut de l'immeuble, le nombre de lots de la copropriété, la moyenne de la quote-part annuelle du budget prévisionnel affecté au lot en vente et, le cas échéant, si la copropriété fait l'objet de procédure « de difficulté » (nomination d'un administrateur provisoire ou d'un mandataire ad hoc).

Le notaire, pour son expertise

Dans la plupart des régions, le notaire pratique la négociation immobilière et peut donc mettre en relation un acquéreur et un vendeur. De plus, il possède une réelle expertise en matière d'évaluation des biens immobiliers. Il est par ailleurs informé des biens disponibles à la vente, par exemple suite à succession, donation, réorganisation patrimoniale, etc.

Pour du neuf, recenser les promoteurs

Dans le neuf, les biens vendus en l'état futur d'achèvement sont souvent commercialisés par des structures dédiées au programme. La construction proprement dite ne commence que lorsque la majorité des lots sont vendus. D'où la nécessité de vérifier les garanties que le constructeur présente pour mener le projet à son terme.

Pour les ventes dont le permis de construire a été délivré depuis le 1^{er} janvier 2015, le constructeur doit souscrire une garantie financière d'achèvement de l'immeuble ou une garantie financière du remboursement des versements effectués en cas de résolution du contrat à défaut d'achèvement. Dans le cas le plus fréquent de la garantie financière d'achèvement, un organisme extérieur (banquier, assureur) finance l'achèvement de la construction en cas de défaillance du promoteur.

SITES INTERNET UTILES

Pour retrouver les biens vendus par les notaires avec des conseils fiables et pratiques, rendez-vous sur :

www.immobilier.notaires.fr

www.immonot.com

et bien sûr :

www.groupe.monassier.com

BIEN VENDU LIBRE : PRIORITÉ AU LOCATAIRE

Vendre un logement occupé est possible, mais si l'on souhaite le céder « libre », il faut attendre la fin du bail et le proposer prioritairement au locataire au moins six mois avant le terme du bail. Le bailleur lui adresse (ainsi qu'à son conjoint, partenaire ou colocataire) un congé remis en main propre, par lettre recommandée avec accusé de réception ou par acte d'huissier.

Dans ce « congé pour vente », il indique le prix et les conditions de la cession et lui propose d'acheter le logement qu'il occupe. Sous peine de nullité, le congé doit reproduire l'article 15 II de la loi du 6 juillet 1989. Le locataire dispose de 2 mois pour se porter acquéreur, son absence de réponse valant refus. S'il accepte, il a 2 mois pour signer l'acte de vente (4 mois s'il a recours à un prêt).

Toute erreur dans la rédaction du congé peut entraîner la reconduction du bail pour trois ans minimum. Il est conseillé de se faire aider de son notaire pour cette démarche.

LOGEMENT OCCUPÉ : DEUX ANS AVANT REPRISE

Lorsque le logement acheté est occupé par un locataire, il ne peut pas être repris immédiatement par le nouveau bailleur si ce dernier souhaite y vivre. Le bail ne peut pas être dénoncé pendant les deux années qui suivent la date d'acquisition. Concrètement, si le bail arrive à terme moins de deux ans après l'acquisition, le congé pour reprise ne prendra effet qu'à l'expiration d'une durée de deux ans à compter de cette date. Si le bail arrive à terme plus de deux ans après, la reprise peut avoir lieu au terme du bail.

2 LA RÉDACTION DE L'AVANT-CONTRAT

Que la négociation se déroule entre particuliers ou par l'intermédiaire d'un professionnel, il est nécessaire d'acter l'accord du vendeur et de l'acquéreur : c'est l'avant-contrat.

Dans l'immobilier ancien, deux types d'avant-contrats :

■ **La promesse unilatérale.** Le vendeur s'engage, pendant un temps limité, à vendre son bien à un acquéreur déterminé, pour un certain prix. Le bénéficiaire de la promesse bénéficie alors d'une option. Soit il lève l'option et la vente va à son terme, soit il ne la lève pas et il perd l'indemnité d'immobilisation, en général 10 % du prix. Lorsque la promesse est consentie pour une durée supérieure à 18 mois par une personne physique, elle doit être conclue obligatoirement par acte notarié et le montant de l'indemnité d'immobilisation ne peut alors être inférieur à 5 % du prix.

Enfin, lorsque la promesse est établie sous seing privé, elle devra, sous peine de nullité, être enregistrée à la recette des impôts (coût : 125 euros).

■ **La promesse synallagmatique** ou « compromis ». Vendeur et acquéreur s'obligent l'un à céder son bien et l'autre à l'acheter au prix convenu. Sauf si l'une des conditions suspensives ne se réalisait pas (*lire page 4*), ils ne peuvent se délier de leur engagement. Si l'un d'eux voulait renoncer, l'autre aurait les moyens juridiques de le contraindre ou de négocier un dédommagement. Le versement d'un dépôt de garantie (entre 5 et 10 %) est courant mais non obligatoire.

Le concours du notaire est obligatoire lorsque la promesse synallagmatique a une durée de validité de plus de 18 mois (ou si sa prorogation porte cette durée au-delà de 18 mois). On notera que, rédigé par le notaire, le compromis organise la conservation du bien jusqu'à la vente en dressant la liste des caractéristiques à maintenir (poignées de porte, trumeaux de cheminées, arbres du jardin, portail, etc.).

Qui vend et qui achète ?

La question n'a rien d'anodin. En effet, le notaire doit vérifier si le vendeur et l'acquéreur ont leur pleine capacité. Il doit également s'assurer des éventuelles restrictions au droit de vendre de la part du vendeur. L'intervention du conjoint est-elle nécessaire ? La signature d'un cohéritier ou d'un

donataire est-elle obligatoire ? Il en va de sa responsabilité d'officier ministériel de vérifier ces points.

Côté acquéreur, le notaire doit contrôler que le financement est en corrélation avec la quotité acquise. Par exemple, pour des concubins ou des partenaires pacsés, la fraction acquise devra correspondre à l'apport personnel et à la participation au financement. Pour des époux communs en biens, il est important de préciser l'origine de l'apport personnel. Le cas échéant, le notaire conseillera aux époux de faire une déclaration d'emploi ou de remploi dans l'acte.

Enfin, pour l'acquéreur, c'est le moment de se préoccuper de la protection de ses proches. Est-il nécessaire de faire un testament ou une donation entre époux ? Est-il nécessaire de créer une société (*Voir Patrimoine & Entreprise n° 59*) ?

Décrire le bien en détail

L'avant-contrat détaille le bien immobilier, décrit le bâti et les annexes, les servitudes (droits de passage ou d'écoulement des eaux, par exemple), et le mobilier que le vendeur laisse à l'acquéreur. Le vendeur ne sera pas tenu responsable des vices apparents qui sont réputés connus de l'acquéreur. Concernant les vices cachés, il est d'usage de prévoir une clause excluant la garantie du vendeur non-professionnel. Ce dernier reste toutefois responsable des vices dont il aurait eu connaissance et qu'il aurait dissimulés à l'acquéreur. Cette clause exclusive de garantie n'est pas valable lorsqu'un particulier est face à un vendeur professionnel.

En copropriété, le métrage à 5 % près

Le vendeur d'un bien en copropriété doit garantir sa surface. Le métrage « Carrez » a ceci de particulier qu'il permet une tolérance. Si, une fois entré dans les lieux, l'acquéreur se rend compte que la superficie qu'il a achetée est inférieure de plus de 5 % à celle mentionnée dans l'acte, il dispose d'un délai d'un an pour se retourner contre le vendeur et demander le remboursement des mètres carrés manquants.

Le détail des crédits

L'avant-contrat précise les sommes qui seront réclamées lors de la signature de l'acte authentique (prix du bien, montant de l'éventuelle commission d'agence, provision pour les droits d'enregistrement, frais d'acte et émoluments, etc.).

Les acquéreurs indiquent la composition de leur apport personnel et détaillent tous les crédits sollicités pour boucler l'opération : montant demandé, durée de remboursement, fourchette de taux acceptée. Ce point est essentiel pour l'acquéreur, car s'il n'obtient pas son financement ou s'il l'obtient à des conditions plus défavorables que celles figurant dans l'avant-contrat, il pourra renoncer à l'acquisition sans être pénalisé. C'est la condition suspensive d'obtention du prêt.

Dans le neuf, un contrat de réservation

Acheter un logement neuf, « sur plan » (vente en l'état futur d'achèvement ou VEFA) passe par un contrat de réservation (ou contrat préliminaire) : le promoteur s'engage à attribuer à l'acquéreur un logement déterminé. Plus le contrat est détaillé, plus il protège l'acquéreur potentiel car toute modification importante du programme ou du logement lui permet de se désengager.

Comme l'avant-contrat dans l'ancien, le contrat de réservation constitue le préalable de l'acte authentique : descriptif précis de l'appartement, situation dans le bâtiment, notice descriptive des matériaux utilisés, prix prévisionnel (et modalités éventuelles d'indexation), délai de livraison prévisible et modalités de financement prévues.

La signature du contrat préliminaire s'accompagne d'un dépôt de garantie : 5 % si la signature du contrat définitif intervient dans les 12 mois, 2 % si elle est prévue dans les 24 mois, rien au-delà.

VENTE EN VIAGER

La vente en viager est une pratique que l'on rencontre surtout à Paris et sur la Côte d'Azur. Elle permet au vendeur de toucher un revenu régulier jusqu'à son décès ou celui de son conjoint, partenaire ou concubin. C'est la « rente viagère ».

En outre, le contrat peut prévoir le versement d'un capital au jour de la vente, c'est le « bouquet ». Si le vendeur se réserve l'usage

du bien, on parle du viager occupé. Si, en revanche, l'acquéreur peut louer ou habiter le bien, on parle de viager libre. Outre les clauses habituelles d'un contrat de vente, l'acte devra préciser les conditions de versement et d'indexation de la rente, le montant du bouquet, les garanties du vendeur appelé créancier et les droits et obligations de chacune des parties.

Le contrat organise l'échelonnement du prix : 35 % à l'achèvement des fondations, 70 % à la mise hors d'eau (couverture du bâtiment) et 95 % à l'achèvement du chantier. Ces plafonds sont fixés par la loi, mais des étapes intermédiaires peuvent être prévues par le constructeur. Quelle que soit la situation, les appels de fonds ne peuvent pas excéder l'avancement réel des travaux.

Neuf ou ancien : 10 jours pour réfléchir

Qu'il achète dans le neuf ou l'ancien, l'acquéreur dispose d'un délai de rétractation de 10 jours. Ce délai démarre le lendemain de la remise en main propre de l'avant-contrat (et le cas échéant des pièces relatives à la vente d'un lot en copropriété) ou de sa première présentation par lettre recommandée avec avis de réception.

Si l'acquéreur ne se manifeste pas dans ce délai, le notaire entame les formalités, à commencer par la déclaration d'intention d'aliéner (lire l'encadré page 5).

Si l'acquéreur se rétracte, il doit récupérer les sommes versées dans un délai de 21 jours, sans que rien ne puisse lui être ré-

clamé. Aucune indemnisation n'est prévue en faveur du vendeur.

Pour tous, les conditions suspensives

L'avant-contrat comporte un chapitre intitulé « conditions suspensives ». Ces conditions sont librement négociées, à l'exception de celles qui concernent le droit de préemption (lire l'encadré page 5) et la réalisation du plan de financement (cette dernière étant imposée par la loi Scrivener : lire aussi « Le détail des crédits » en haut à gauche de cette page).

Parmi les conditions les plus courantes, on note : l'obtention du permis de construire (ou de l'autorisation de la copropriété) lorsque l'acquéreur souhaite faire des travaux, la revente d'un bien immobilier pour assurer le financement. La non-réalisation d'une condition suspensive entraîne l'anéantissement de l'avant-contrat et la restitution de l'indemnité d'immobilisation ou du dépôt de garantie à l'acquéreur.

Aucune indemnisation n'est prévue en faveur du vendeur, sauf si l'acquéreur s'est montré de mauvaise foi et est responsable de l'échec de la condition suspensive.



QUAND LA PUISSANCE PUBLIQUE S'INVITE À LA VENTE

Pour faire place à des projets d'intérêt général, les collectivités locales peuvent exercer leur droit de préemption : elles sont prioritaires pour acheter le bien mis en vente. Concrètement, le notaire dépose une « déclaration d'intention d'aliéner » le bien au titulaire du droit de préemption. Ce dernier dispose de deux mois pour réagir. En cas de préemption, l'acquéreur récupère son dépôt de garantie. Pour le vendeur, une nouvelle négociation s'amorce, la préemption pouvant intervenir à un prix inférieur à celui initialement proposé par l'acquéreur initial.

CHACUN SON NOTAIRE, FRAIS ENCADRÉS

La vente d'un immeuble relève du notaire. Il réalise l'ensemble des actes, formalités et procédures liés à la vente. Le coût des actes et les émoluments qu'il perçoit à cette occasion sont strictement réglementés ; leur montant est fixe quel que soit le nombre de notaires intervenant à l'acte. Concrètement, si vendeur et acquéreur souhaitent être assistés chacun par leur notaire, le montant global des frais sera identique.

⁽¹⁾ Indépendamment de leur durée de validité, ils seront à actualiser en fonction de l'évolution de la réglementation.

LES DOCUMENTS DE L'AVANT-CONTRAT

C'est le vendeur qui doit constituer le dossier pour préparer la rédaction de la promesse.

Vendeur et acquéreur	<ul style="list-style-type: none"> Justificatif d'identité Copie du contrat de mariage ou du Pacte civil de solidarité
L'acquéreur	<ul style="list-style-type: none"> Le détail de son financement S'il est déjà copropriétaire dans l'immeuble où il achète un lot, un document mentionnant les sommes éventuellement dues au syndicat. Un virement pour le dépôt de garantie ou l'indemnité d'immobilisation
Le vendeur	<ul style="list-style-type: none"> Le titre de propriété Les éventuels actes de constitution de servitudes Les diagnostics Le dernier avis d'imposition à la taxe foncière, qui permet de calculer le remboursement prorata temporis par l'acquéreur au vendeur. <p>Si des travaux ont été effectués : le permis de construire ou la déclaration préalable, la conformité administrative et l'assurance dommage-ouvrage (pour les constructions récentes) ; les factures de travaux récents et des équipements techniques (chaudière, etc.).</p> <p>Si le bien est situé dans une copropriété ou un lotissement : les procès-verbaux des trois dernières assemblées générales ; l'état descriptif de division, l'état daté, le carnet d'entretien ; le règlement de copropriété ou le cahier des charges et les statuts de l'association syndicale ; les derniers appels ou relevés de charges. Le cas échéant, la liste du mobilier inclus dans la vente, avec une estimation article par article. À noter que tous ces documents peuvent être transmis par voie électronique ou sur clé USB si l'acquéreur en est d'accord.</p>

DIAGNOSTICS (liste non exhaustive)

Diagnostics	Biens concernés	Validité ⁽¹⁾
État des risques naturels et technologiques auquel le bien peut être exposé	Bâtiment situé dans une zone couverte par un plan d'exposition aux risques naturels ou technologiques	6 mois
État parasitaire (termites et éventuellement autres insectes xylophages)	Bâtiment situé dans une zone contaminée ou susceptible de l'être, délimitée par arrêté préfectoral	6 mois
Information sur la présence d'un risque de mэрule	Bâtiment situé dans une zone contaminée ou susceptible de l'être, délimitée par arrêté préfectoral	En attente de décret
Diagnostic de l'installation de gaz	Bâtiment disposant d'une installation de gaz naturel de plus de 15 ans	3 ans
Diagnostic de l'installation électrique	Bâtiment disposant d'une installation électrique de plus de 15 ans	3 ans
Diagnostic de l'installation d'assainissement	Bâtiment disposant d'une installation d'assainissement individuelle non raccordée au réseau public	3 ans
Diagnostic de performance énergétique (consommation énergétique et émission de CO ₂)	Bâtiment disposant d'une installation de chauffage, de climatisation ou de production d'eau chaude sanitaire	10 ans (sauf modification du système de chauffage)
Constat des risques d'exposition au plomb (Présence de plomb dans certains matériaux)	Bâtiment construit avant le 1 ^{er} janvier 1949 (uniquement sur les parties privatives pour les copropriétés)	Illimitée (1 an si les risques d'exposition au plomb sont supérieurs aux seuils légaux)
Diagnostic amiante (recherche non destructive d'éléments contenant de l'amiante)	Permis de construire délivré avant le 1 ^{er} juillet 1997 (parties privatives + parties communes pour les copropriétés)	Illimitée

CALENDRIER TYPE INDICATIF DE L'OPÉRATION (rétractation, DIA, acceptation, ...)

J	1 à 3 semaines	3 à 5 semaines	11 à 13 semaines	13 à 15 semaines
Vendeur et acquéreur s'accordent sur les conditions de la vente.	Ils signent l'avant-contrat chez le notaire.	Fin du délai de rétractation de l'acquéreur. Le notaire adresse la déclaration d'intention d'aliéner à la mairie. L'acquéreur monte son financement.	Fin du délai de la mairie pour préempter.	L'acte authentique peut être signé.

3 | ANTICIPER POUR S'ASSURER UN FINANCEMENT SANS FAILLE

Avant d'entamer sa recherche, il faut compter afin de réserver ses visites aux biens compatibles avec ses capacités financières. Au-delà du montant emprunté, souscrire des assurances est indispensable à la protection de la famille.

Les divers financements (apport personnel, aide familiale, crédits) doivent couvrir le prix du bien, les éventuels honoraires de l'agence, les frais d'acte et les droits de mutation, voire le coût des travaux d'aménagement. Si l'usage veut que les mensualités (assurance de prêt incluse) ne dépassent pas le tiers des revenus du ménage, c'est notamment pour qu'elles laissent un « reste à vivre » suffisant.

Mobiliser ses économies... et celles de la famille

Premier moyen de réduire son endettement : gonfler son apport personnel. Par exemple, en mobilisant son épargne salariale : l'acquisition de la résidence principale permet de récupérer cette épargne avant terme sans pénalités.

Si l'on sollicite la famille, il importe d'être parfaitement clair sur la nature de l'aide : donation ou prêt. Pour bénéficier des abattements en matière de droits de donation et pour éviter toute dissension avec ses frères et sœurs, on optera pour un acte notarié. Si l'on s'oriente vers un prêt familial, il convient d'être précis : durée, modalité de remboursement, intérêt (pour éviter la donation déguisée), etc. Au-delà de 760 euros, un prêt doit être déclaré aux services fiscaux.

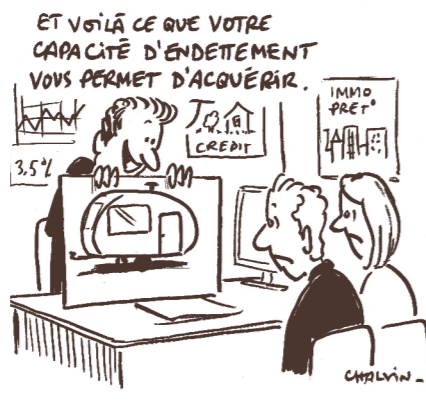
Faire le plein des crédits à taux aidés et jouer sur les durées

On étudiera les crédits à taux aidés :

■ **Le prêt à taux zéro (PTZ).** Ce prêt sans paiement d'intérêts, est dédié aux personnes qui achètent une résidence principale neuve ou dans l'ancien avec travaux et n'étaient pas propriétaires de leur résidence principale au cours des deux années précédant la demande. Il est accordé sous conditions de ressources et couvre une partie du montant de l'opération.

■ **Le prêt Action Logement (anciennement 1 %-Logement)** proposé en général par un employeur qui peut en subordonner l'accès à des conditions de ressources du salarié.

■ **Le prêt d'épargne-logement.** Son taux n'est pas systématiquement favorable ;



depuis quelques années, le taux du PEL dépasse celui des crédits classiques.

Une fois ces possibilités épuisées, on se retournera vers les crédits bancaires. Ils se déclinent en deux branches :

■ **Prêt à taux fixe :** le taux reste identique pendant toute la durée du crédit

■ **Prêt à taux variable :** le taux s'adapte aux conditions de marché pendant la durée du prêt. La loi oblige désormais les banques à présenter des simulations d'évolution de taux pour un crédit variable.

Quelles garanties pour la banque ?

La banque exige une garantie au cas où l'emprunteur serait défaillant. Il en existe de trois sortes :

■ **Hypothèque.** La banque peut faire saisir le logement et le vendre aux enchères si l'emprunteur n'honore pas ses engagements. Cette garantie est inscrite par le notaire au service de la publicité foncière : c'est donc lui qui rédige le contrat de prêt.

■ **Privilège de prêteur de deniers (PPD).** Il fonctionne selon le même principe que l'hypothèque mais il ne peut s'appliquer que sur la partie du prêt qui correspond au prix du bien (pas les travaux, ni les frais). Son avantage est qu'il est moins onéreux que l'hypothèque.

■ **Caution mutuelle.** Créées par les banques, les sociétés de caution mutuelle mutualisent le risque de défaillance entre tous leurs sociétaires. Elles prélèvent leurs frais et les sommes destinées à couvrir les impayés et redistribuent une partie des cotisations aux bons payeurs.

Il est aussi possible de proposer de nantir un contrat d'assurance-vie ou d'hypothèque un autre bien immobilier pour apporter cette garantie.

Souscrire l'assurance décès la plus large possible

Seconde garantie exigée : l'assurance décès invalidité. Elle se substitue à l'emprunteur s'il décède ou est atteint d'une invalidité l'empêchant d'exercer une activité professionnelle.

L'amplitude de la couverture est primordiale. Même si cela est plus onéreux, un couple a intérêt à assurer 100 % du crédit sur chacune de leur tête. Ainsi, la disparition de l'un dégagera l'autre de la totalité de la charge de l'emprunt.

L'assurance décès-invalidité ne couvrant pas les conséquences d'un problème de santé préexistant à la souscription, les personnes souffrant d'un « risque aggravé » de santé peuvent recourir à la « convention Aeras » destinée à améliorer l'accès au crédit des personnes malades.

METTRE LES BANQUES EN CONCURRENCE : LE RECOURS AUX COURTIER

En général, avant de démarrer les visites, on évalue sa capacité d'endettement avec son banquier. Une fois l'avant-contrat signé, la chasse aux meilleurs crédits commence. Les banques se livrent une concurrence féroce et, face à un bon dossier (apport personnel confortable, revenus stables), sont prêtes à faire un effort sur le taux ou les frais. S'adresser à un courtier en crédit permet de gagner du temps car il propose le dossier à plusieurs établissements. Le cas échéant, les propositions peuvent servir d'élément de négociation avec son banquier pour qu'il améliore son offre.

4 | LA SIGNATURE DU CONTRAT DE VENTE

Chez le notaire, la signature de l'acte et la remise des clés symbolisent le transfert de propriété du bien. Avant d'en arriver là, de multiples opérations permettent de garantir à l'acquéreur son droit de propriété et d'assurer au vendeur de recevoir le prix convenu.

Deux mois minimum après l'avant-contrat, toutes les parties à la vente se retrouvent chez le notaire. Le projet d'acte a été adressé aux uns et aux autres pour qu'ils puissent vérifier que le texte définitif est conforme à leurs accords. Une dizaine de jours avant le rendez-vous, il est prudent de se rapprocher du notaire pour organiser le déblocage des fonds.

Le contrat, reflet de l'avant-contrat

Le moment est important : il marque le transfert de la propriété du bien.

C'est la raison pour laquelle le notaire procède à la lecture de l'acte authentique et attire l'attention des parties sur les éléments importants de la vente : désignation du bien, éventuelles servitudes, diagnostics, conditions du financement...

Les comptes entre vendeurs et acquéreurs sont ensuite soldés. Ils paraphent chaque page de l'acte puis le signent (soit de façon manuscrite, soit en la forme électronique).

Le notaire remet enfin les attestations de propriété à l'acquéreur ainsi que les pièces qui lui reviennent, comme l'attestation Carrez pour un appartement. Le vendeur donne enfin l'ensemble des jeux de clés du logement à l'acquéreur.

Dans le neuf : avant la construction

S'agissant de la vente d'un logement à construire, le principe est le même, si ce n'est que le prix n'est payé qu'au fur et à mesure de l'avancement des travaux.

Un mois avant la date prévue pour le rendez-vous chez le notaire, ce dernier adresse à l'acquéreur le projet d'acte, les plans définitifs, la notice descriptive, le règlement de copropriété s'il y en a un.

L'acquéreur a un mois pour prendre connaissance de ces pièces et éventuellement réagir auprès du notaire.

L'acquéreur signe des chèques

Le rendez-vous de signature est aussi l'occasion de régler l'aspect financier de

la transaction. Le notaire remet le prix de cession au vendeur, sous déduction éventuelle de certaines sommes (lire ci-après).

Il préside aussi à divers échanges financiers entre les parties. En général, l'acte de vente prévoit la répartition prorata temporis de la taxe foncière. À partir du dernier avis d'imposition, le notaire calcule le montant du chèque que l'acquéreur établit au nom du vendeur. Précisons que ce dernier reste seul redevable de la taxe foncière pour l'année en cours vis-à-vis de l'administration fiscale. Autre remboursement prévu, celui de la provision pour charges de la copropriété pour le solde du trimestre en cours. Le notaire peut aussi régler la commission de l'intermédiaire qui a mis en relation acquéreur et vendeur.

Le vendeur reçoit tout ou partie du prix

Le vendeur n'a pas à sortir son chéquier, mais le prix versé par l'acquéreur peut être amputé de diverses sommes, en particulier si le vendeur doit solder un crédit en cours ayant financé le bien vendu ou un crédit-relais nécessaire au financement du nouveau logement.

Autre prélèvement effectué par le notaire : l'apurement du compte du copropriétaire. Parmi les documents requis pour la vente, l'« état daté » établi par le syndic recense les sommes exigées, impayés éventuels, charges en cours, travaux votés et non payés et... la facturation du document. Le syndic ne procédant à aucune répartition entre les parties, c'est le notaire qui établira les comptes entre elles, conformément à ce qui a été prévu lors de l'avant-contrat.

Les frais « de notaire » dans le détail

Outre le prix de vente, l'acquéreur doit acquitter des sommes supplémentaires imparfaitement nommées « frais de notaire ». Pour l'essentiel, ce sont des taxes que le notaire est chargé de recouvrer pour l'État :

■ **Droits de mutation :** pour un logement achevé depuis au moins 5 ans, selon les

LES TRAVAUX VOTÉS PAR LA COPROPRIÉTÉ

Qui paie les travaux votés par l'assemblée générale de la copropriété ? En principe, celui qui est propriétaire lors de l'appel de fonds. Ainsi, l'acquéreur qui n'aurait pas participé à l'assemblée générale pourrait être contraint de payer des travaux qu'il n'aurait pas votés si l'appel de fonds intervient après la vente. Les parties peuvent toutefois déroger à cette règle dans l'avant contrat et prévoir que tous les travaux déjà votés à cette date resteront à la charge du vendeur. Dans ce cas, si une assemblée se déroule entre l'avant contrat et l'acte authentique, les travaux pourront être à la charge de l'acquéreur si le vendeur l'a prévenu de la réunion et lui a donné pouvoir d'y voter à sa place. Ces accords n'étant pas opposables au syndic, c'est le notaire qui rétablira les comptes entre vendeur et acquéreur à propos des travaux au moment de la signature de la vente.

départements entre 5,09 et 5,81% du prix de vente répartis entre l'État et les collectivités locales. Dans certains cas, par exemple les constructions en cours, la taxation est réduite mais le prix de vente contient de la TVA que le vendeur devra reverser à l'État (lire l'encadré page 8).

■ **Inscription hypothécaire :** si les prêts sont garantis par une inscription hypothécaire ou un privilège de prêteur de deniers (PPD), il faut compter avec des frais progressifs appliqués au crédit en fonction de son montant. Il s'y ajoute une taxe de publicité foncière de 0,715 % (les PPD, les prêts d'accession sociale, les PTZ et l'épargne logement en sont dispensés).

■ **Frais divers** : le notaire effectue de nombreuses formalités pour obtenir les actes d'état-civil, les extraits cadastraux, les documents d'urbanismes, les états hypothécaires, etc. Ces dépenses – les frais et débours – varient selon les dossiers.

■ **Émoluments** : l'office notarial est rémunéré pour le temps passé à traiter et à sécuriser la transaction. Ses émoluments sont fixés par décret.

L'ensemble de ces sommes ne varie pas quelque soit le nombre de participants à l'acte et le lieu de situation du bien.

Le notaire précise le détail de l'ensemble de ces frais lors de la signature de l'acte.

Comment est calculé l'impôt sur les plus-values

On calcule le montant de la plus-value imposable par différence entre le prix de cession et le prix d'acquisition. Si la vente génère une plus-value, celle-ci donne lieu à une imposition à la charge du vendeur.

La plus-value échappe à l'imposition dans les cas suivants :

- Vente de sa résidence principale.
- Détention de longue durée : seuil fixé par la loi de Finances (actuellement 22 ans pour l'impôt sur les plus-values et 30 ans pour les contributions sociales).
- Vendeur non propriétaire de sa résidence principale depuis au moins quatre ans : exonération de la première cession si le prix est réinvesti dans les deux ans dans l'achat d'une résidence principale.
- Bien dont le prix n'excède pas la somme de 15 000 euros, ce seuil s'entendant le cas échéant par indivisaires.

■ Expropriation, si emploi de l'indemnité dans un achat immobilier dans les 12 mois.

■ Vendeur retraité ou titulaire d'une carte d'invalidité, non imposable à l'ISF et disposant d'un revenu imposable très modeste l'année n-2 (en 2014 pour une mutation en 2016).

■ Vendeur personne âgée ou handicapée, cédant sa résidence principale dans les 2 ans suivant son entrée dans un établissement spécialisé, non imposable à l'ISF et titulaire de revenus imposables modestes l'année n-2 (en 2014 pour une mutation en 2016).

■ Échange au cours d'une opération de remembrement foncier.

■ Pied à terre en France des non-résidents de l'espace économique européen, à certaines conditions.

Lorsque la plus-value est imposable, il convient, avant de la calculer, de majorer la valeur d'acquisition du bien des **frais** exposés à cette occasion (coût réel des droits d'enregistrement, commission d'agence et émoluments du notaire, ou 7,5 % du prix à défaut de justificatifs) et des **travaux** effectués selon factures, sauf s'ils ont fait l'objet d'une déduction au titre des revenus fonciers (ou forfait sans condition de 15 % sans justificatifs si le bien est détenu depuis plus de 5 ans).

Du prix de vente pourront être déduits les frais de diagnostic nécessaires à la vente.

La plus-value est ensuite réduite d'un pourcentage lié à la durée de détention.

Si le bien vendu est ou a été démembré, les abattements s'appliquent sur chacune des fractions du bien. La plus-value nette imposable est ensuite soumise à l'impôt

majoré des contributions sociales aux taux en vigueur au jour de la vente.

APRÈS LA VENTE

Une fois l'acte authentique signé, le notaire entame une nouvelle série de démarches pour sécuriser l'acte.

Citons notamment :

- Publication de l'acte au service de la publicité foncière.
- Paiement des droits d'enregistrement ou de la TVA.
- Liquidation de l'impôt sur les plus-values.
- Notification de la mutation au syndic de la copropriété.

Quelques mois plus tard, toutes les formalités ayant été accomplies, le notaire adresse à l'acquéreur son titre de propriété, le récapitulatif détaillé des frais, taxes, débours et honoraires et, le cas échéant, verse la différence entre les frais estimés et ce qui a été réalisé.

L'office conserve l'original de l'acte à l'étude pendant 75 ans ; ensuite, il le dépose aux archives départementales (Archives nationales pour Paris). Les actes authentiques numériques sont, eux, conservés au Minutier central électronique des notaires.



Monassier.com

Cette lettre d'information est une approche générale des sujets traités, elle ne peut se substituer à un conseil personnel pour lequel votre notaire est compétent. Les informations contenues sont indicatives et ne sauraient engager la responsabilité de l'éditeur. « **Patrimoine & Entreprise** » est une publication du **GRUPE MONASSIER**, Association loi 1901 : 25 rue La Boétie - 75008 Paris. Tél. 01 42 65 39 36. **Directeur de la publication** : Olivier Geffroy • **Conception et réalisation** : Sophie Brange, Hervé Manciet et Gaëlle Le Dù • **Coordination** : Malia Vandevivère • **Maquette** : Maogani • **Illustrations** : Chalvin / Iconovox • **ISSN 1265-1729**


GRUPEMONASSIER
Réseau Notarial