

Patrimoine & ENTREPRISE

GRUPE MONASSIER FRANCE

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

N° 30

HIVER 2002-03

DANS TOUS LES DOMAINES DE L'IMMOBILIER : DU NOUVEAU

SOMMAIRE

AVANT-CONTRAT

BAIL-CHARGES

CRÉDIT

DÉFISCALISATION-BESSON

FORMALITÉS

FRAIS DE NOTAIRE ET FISCALITÉ

INVESTISSEMENT LOCATIF

MARCHÉ IMMOBILIER
DES NOTAIRES

MURS D'ENTREPRISE

QUE VENDEZ-VOUS ?

SANTÉ

TRAVAUX

Depuis des millénaires, l'homme a cherché un toit. Au néolithique, comme ici, près d'Avallon, à Arcy sur Cure, c'était dans de superbes grottes.

Aujourd'hui, avec environ six milliards d'hommes sur notre planète, la quête d'un logis est parfois plus difficile. Ainsi, dans plusieurs régions de France et plus encore, dans les villes, on constate une crise du logement si bien que le mètre carré, en vente ou en location, atteint souvent des prix exorbitants.

Pourtant : achetez de l'immobilier, il en restera toujours quelque chose. Ainsi, acheter pour se loger, oui, plutôt trois fois qu'une. Et même s'endetter pour cela car acheter son logement à crédit est la meilleure façon de se créer un patrimoine quand on ne possède aucun capital. C'est aussi un solide élément de sécurité familiale puisque :
- jeune, on sera indépendant et logé pour à peine plus cher qu'en location ;
- dans ses vieux jours, on aura seulement des charges à payer ou, si l'on entre en maison de retraite, on pourra louer ou vendre en viager son logement.

Autre raison pour acheter : la chute de la bourse et la baisse historique des taux de crédit immobilier que, signe des temps, on pourra même comparer et discuter par internet !

Mais sur quels critères investir ? Pendant des décennies, les notaires ont tenu pour impératif, l'emplacement. Mais la vie a changé. Et l'emplacement compte moins depuis la multiplication des TGV et des autoroutes, la mondialisation, internet, le télétravail, le fax, les mobiles et autres objets nomades...

Reste qu'il n'est pas sérieux, en immobilier, de donner des conseils en termes généraux. Un logement se choisit en fonction de ses goûts, de ses besoins et de ses moyens. Ce qui compte c'est l'appartement (la maison) qu'il faut, pour qui il faut, au moment où il le faut.

Pour ne pas se tromper, il faudra donc bien réfléchir à ce qu'on veut et à ce qu'on ne veut pas. Et s'y tenir.

M^e Patrick COUTANCE
Notaire associé à Avallon

Comme vendeur et acquéreur d'immobilier peuvent se sentir désorientés par les multiples lois parues ces dernières années - certaines bienvenues, d'autres moins - il nous a semblé utile de rappeler ici les grands principes qui régissent l'immobilier et d'y joindre un aperçu des textes les plus importants parmi les plus récents.

ACHAT D'UN BIEN IMMOBILIER

Autant de critères que d'acquéreurs. Résidence principale ou résidence secondaire sont affaire de goût, de style de vie, des enfants qu'on a ou qu'on espère avoir, d'aspirations professionnelles et de possibilités financières.

L'important sera donc de réfléchir en famille à ce que l'on veut.

En gros, ce sera souvent un immeuble ensoleillé, peu bruyant, desservi par le métro, des autobus et une station de taxis, à proximité de commerçants, d'une école, d'un petit épicerie, bref, assorti de tout ce qui rend la vie facile, où l'on vivra chez soi, en liberté, sans dépendre d'un propriétaire.

Mais, faut-il préférer une maison ou un appartement ?

Les Français aiment les maisons. De là à prétendre qu'une maison vaut mieux qu'un appartement... non. Comme il ne faut pas hésiter à le dire et redire : la vraie bonne affaire c'est l'achat (ou la location) d'un logement qui correspond à ses goûts, à ses moyens et à la vie qu'on mène.

Selon les professionnels de l'immobilier, le neuf, bâti ou à bâtir, coûte un peu plus cher à l'achat parce que le bâtiment inclut plus de 50% de main-d'œuvre donc de charges sociales. Mais avec le neuf, en principe plus solide puisque plus récent, on est tranquille pour des années alors qu'avec l'ancien on court le risque de travaux.

Quant à la fiscalité :

- dans le neuf, 3 000 euros le mètre carré, c'est 3 000 euros TVA incluse plus 2,5 à 3,5 % de frais divers.
- dans l'ancien, 3 000 euros le mètre carré c'est non comptés les droits d'enregistrement et les frais divers qui représentent, selon qu'il y a emprunt ou pas, 6 à 8 % de plus.

ASSURANCES

Loyers impayés

Vous gérez vous-même votre immobilier locatif ou vous le confiez à un professionnel (administrateur de biens, notaire...). Votre locataire disparaît sans payer son terme et sans laisser d'adresse. Si vous n'avez pas souscrit une assurance "Loyers impayés" - dont le montant des primes est déductible de

vos revenus fonciers - vous ne toucherez aucune indemnité.

* Pour limiter les risques d'insolvabilité, une astuce: demandez à être payé par virement bancaire.

Assurance chômage

Pour acheter votre logement, vous souscrivez un crédit mais vous craignez de vous retrouver au chômage.

Solution : l'assurance-chômage. Mais elle coûte cher, très cher même. Veillez donc :

- à souscrire cette assurance auprès d'une très sérieuse compagnie d'assurance ;
- à vérifier si le montant de la prime ne risque pas d'augmenter avec le temps ;
- à faire préciser le délai prévu avant le versement de la première indemnisation et le nombre de mois ou d'années pendant lesquels la compagnie vous indemniserait.

Assurance décès

Pour les banques, cette assurance est quasi obligatoire. Elle met un frein notable aux malades et aux seniors qui veulent emprunter. On notera cependant, grâce à des conventions récentes, une évolution dans un sens positif.

* Suicide : une loi du 3 décembre 2001 prévoit que désormais, le suicide est couvert dès la souscription d'une assurance-décès de groupe garantissant un prêt contracté pour l'acquisition d'une résidence principale. Et ce, dans la limite d'un plafond qui ne peut être inférieur à 120 000 euros.

AVANT-CONTRAT - COMPROMIS OU PROMESSE VENTE

Sur un bout de papier, vous écrivez à un acheteur potentiel "je suis d'accord pour vous vendre ma maison 150 000 euros". Si cet acheteur vous répond par écrit "je suis d'accord", la vente est théoriquement conclue puisqu'il y a accord sur la chose et le prix. C'est un avant-contrat en règle. Cependant, ce vieux principe est aujourd'hui écorné par la loi SRU (cf infra) qui permet à l'acquéreur d'un bien immobilier, de revenir sur sa décision pendant sept jours après la signature de l'avant-contrat.

Très important : compte tenu des engagements qu'il représente, l'avant-contrat doit préciser l'essentiel des conditions de la vente : son prix, les délais de paiement et de livraison de l'immeuble, la liste des meubles et objets divers qu'on laissera dedans...

Le plus sûr est donc d'en confier la formulation à un notaire qui veillera à l'équilibre de l'acte.

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

- Le compromis ou promesse synallagmatique, vaut vente. Vendeur et acheteur ne peuvent se délier sauf non-réalisation d'une ou des conditions suspensives prévues au contrat (obtention d'un prêt, d'un permis de construire...).

- La promesse unilatérale de vente n'engage que le vendeur qui "promet" de vendre tel bien, à tel prix, à telle date alors que l'acheteur bénéficie d'une simple option qu'il lèvera s'il décide d'acheter.

L'acheteur peut donc renoncer en abandonnant au vendeur une "indemnité d'immobilisation", de l'ordre de 10 % du prix, déposée chez le notaire à la signature de la promesse.

BAIL

La réglementation des baux varie essentiellement selon qu'il s'agit d'une location à un particulier ou à une entreprise (personne physique ou morale).

Bail notarié ou non ?

Le bail notarié présente un gros intérêt : il a "date certaine, force probante et exécutoire". Face à un locataire insolvable, le propriétaire n'aura pas à s'adresser au tribunal. Il contactera directement un huissier qui effectuera une saisie.

Différents types de baux

- **Bail d'habitation** : trois ans renouvelables ou, si le bailleur est une personne morale, six ans, non moins renouvelables.
- **Bail commercial** : c'est le bail "trois-six-neuf", également renouvelable.
- **Bail professionnel** : peu d'obligations sinon la durée - six ans - et la possibilité, pour le locataire, de donner congé à tout moment avec un préavis de six mois.
- **Bail loi de 48** : né des nécessités de l'après-guerre, il est fort contesté par les propriétaires. Sa suppression ou sa rénovation est en cours d'étude. A suivre de près.
- **Bail du code civil** : vous n'entrez dans aucune des catégories protégées précédentes ? Vous disposez d'une entière liberté contractuelle. Très pratique pour les locations de résidences secondaires, de vacances...

Normes d'habitabilité

Elles viennent d'être renforcées.

Notons en particulier :

- défense de louer si le logement ne présente pas un équipement minimum en eau chaude et froide, électricité et si des matériaux à risque tels que des peintures au plomb ont été utilisés ;
- obligation d'offrir une pièce principale de 9 m² au moins, sous hauteur de plafond de 2,20 m ou d'un volume de 20 m³, avec un éclairage naturel et un ouvrant donnant sur l'air libre.

CHARGES

N'oubliez pas qu'elles s'ajoutent aux traites ou au loyer et ne cessent d'augmenter. C'est très important, surtout dans les immeubles de grande hauteur (plus de 50 m) où les charges sont plus lourdes pour des raisons évidentes de sécurité.



COPROPRIÉTÉ

Suite à la loi SRU (cf infra) les syndicats doivent mettre à jour dans un délai de cinq ans, le règlement de copropriété. Pour ce faire, ils procéderont, avec l'aide éventuelle d'un notaire, à un audit juridique afin de recenser les modifications qui s'imposent et de supprimer les dispositions obsolètes.

Le syndic devra aussi tenir un "carnet d'entretien" où s'inscrira l'historique de l'immeuble et le programme chiffré des travaux passés, en cours et à venir. Ce carnet permettra aux futurs acquéreurs de découvrir, avant qu'il ne soit trop tard, qu'ils auront à financer un changement d'ascenseurs ou un ravalement...

CRÉDIT, EMPRUNT

Demande de crédit

La sagesse veut qu'un emprunt ne dépasse pas 25 % des ressources de l'emprunteur. Et encore : 25 % pour qui gagne 2500 ou 3000 euros par mois représente un effort plus grand que pour qui en gagne 6 000 ou 7 000.

L'erreur que commettent beaucoup de prétendants à l'immobilier - qui tous s'en mordent les doigts - c'est l'emprunt surdimensionné. C'est croire : "nous nous priverons mais l'inflation nous aidera à faire face". L'inflation, c'est fini. Ce qui pèse lourd aujourd'hui pèsera de plus en plus lourd. Des nourritures austères, des vêtements usagés, pas de vacances... cela se supporte un, deux, trois ans, mais ni dix ni quinze. Pensez-y.

Quel crédit privilégié ?

- Taux fixe ou variable ?

Le taux variable est risqué. A moins de le souscrire "capé" c'est-à-dire plafonné. Sinon, il y a risque, un jour, de ne plus pouvoir payer les mensualités. Avec le taux fixe, l'emprunteur sait mieux où il va. Au pire, si les taux baissent et s'il est bon client de sa banque, peut-être arrivera-t-il à renégocier son emprunt à la baisse.

- La concurrence entre les banques, amplifiée par le net*, profite aux futurs emprunteurs. Aujourd'hui, ceux qui présentent un bon dossier peuvent obtenir un taux fixe entre 4,5 et 5 %.

* Certains sites internet mettent en concurrence les banques. Vous tapez "je cherche tel crédit". Le site diffuse votre demande aux banques et celles-ci vous répondent. Vous n'avez plus qu'à comparer.

DÉFISCALISATION EXONÉRATIONS - BESSON

Depuis la fin du Périssol, l'immobilier défiscalisé séduit moins. Pas assez rentable, prétendent les investisseurs. Mais les notaires, eux, que disent-ils ? "En matière de défiscalisation, achetez parce que c'est un bon produit, parce que le bien a une valeur économique en soi. Et tant mieux s'il s'accompagne d'exonérations fiscales. Mais n'achetez jamais de l'immobilier uniquement pour sa fiscalité réputée avantageuse. L'avantage fiscal ne se revend pas".

Quant à l'actuel Besson*, malgré la crise du logement, les propriétaires

peinent à trouver des locataires, essentiellement à cause des plafonds de ressources qui leur sont imposés. Pour débloquer la situation, la loi de finances 2003 permet aux propriétaires d'un logement-Besson de le louer à leurs parents et enfants (non rattachés à leur foyer fiscal) sans limitation de durée, ni suspension de l'avantage fiscal. Dans la même optique, il est également question d'un nouveau dispositif susceptible de remplacer le Besson.

* Succédant au Périssol, le dispositif Besson concerne des immeubles neufs et anciens, dont le loyer est plafonné. Ces immeubles ne peuvent être loués qu'à des occupants dont les ressources ne dépassent pas des seuils définis chaque année. Ils tiennent compte de normes d'habitabilité précisées par décret. Enfin, l'amortissement Besson - 65 % sur 15 ans pour les logements neufs - autorise l'imputation des déficits fonciers sur le revenu global de l'investisseur dans la limite de 10 700 € sauf intérêt d'emprunt et une déduction forfaitaire de 6 %. Quant aux logements anciens, la déduction forfaitaire passe de 25 à 40 %, mais il n'est pas possible de bénéficier de l'amortissement..

ENCHÈRES ET MARCHÉ IMMOBILIER DES NOTAIRES

Les chambres des notaires organisent régulièrement des ventes aux enchères de biens immobiliers.

L'intérêt notoire de ce marché vient de ce qu'il permet de vendre et/ou acheter une maison, un appartement, des locaux commerciaux rapidement et au juste prix. Pas - ou rarement - d'affaires mirifiques. En revanche, personne, jamais, ne sera volé.

La vente aux enchères des notaires se révèle souvent fort utile pour régler une succession lorsque plusieurs héritiers se querellent sur le prix d'un immeuble hérité.

FORMALITÉS

Pour établir l'identité et la capacité du vendeur et celle de l'acquéreur, le notaire a besoin de pièces administratives ainsi que des preuves de la propriété du bien et de ses caractéristiques. Voici donc la liste des éléments indispensables à la réalisation de la vente, étant entendu que des pièces additionnelles peuvent s'avérer non moins nécessaires.

Documents pour l'avant-contrat

- A fournir par le vendeur et l'acquéreur
- des preuves d'identité ;
- leur contrat de mariage. La vente d'un bien par des époux mariés en

communauté exige l'accord et la signature de chacun d'eux.

En revanche, chaque époux est libre d'acheter avec ses propres deniers ou de vendre un bien qu'il possède en propre. Cependant, le mari ou la femme, même seul(e) propriétaire, même séparé(e) de bien, ne peut vendre le logement familial sans l'accord de son conjoint.

Toutefois, pacs ou concubinage n'est pas mariage. Le propriétaire pacsé ou concubin reste libre de vendre le logement qui lui appartient en propre, même si le couple y vivait.

• A fournir par le vendeur

Le titre de propriété de l'immeuble à vendre, le diagnostic amiante, le métrage Carrez, le contrat multirisque habitation, les dernières feuilles d'impôts fonciers et de taxe d'habitation, le contrat d'assurance "dommage-ouvrage", le règlement de copropriété si copropriété il y a et le compte rendu des assemblées générales de copropriété. A quoi s'ajoute, s'il n'a pas fini de payer l'appartement qu'il vend, le contrat de prêt indispensable pour connaître l'état de son endettement et s'assurer de l'existence, ou non, de sûretés (une hypothèque par exemple).

• A fournir par l'acquéreur

- En cas d'emprunt : une copie du dossier de prêt.
- Selon qu'il y a eu promesse ou compromis, un chèque correspondant au dépôt de garantie ou l'indemnité d'immobilisation, plus une provision sur les frais de rédaction d'acte.

Acte de vente

Acheteur ou vendeur peut se faire représenter à la signature de l'acte de vente. Reste souhaitable de s'y rendre soi-même car, lors de la lecture de l'acte, il sera encore temps d'ajouter, supprimer ou modifier des clauses.

En pratique, le prix de vente est remis par le notaire, sauf indisponibilités résultant soit de la situation du vendeur (créanciers, syndic non réglé...), soit de difficultés hypothécaires particulières.

Quant au titre de propriété, patience. Il ne sera remis par le notaire, au nouveau propriétaire, qu'au bout de quatre à dix mois environ, selon les bureaux des hypothèques.

Le notaire enverra en même temps un "état des frais" énumérant les droits payés à l'État (timbres, mutation et autres débours) ainsi que les émoluments de l'étude. Il arrive qu'un chèque accompagne l'envoi lorsque l'acquéreur a versé une trop forte avance. Dans le cas contraire, il faudra régler la dette restante.

FRAIS DE NOTAIRE ET FISCALITÉ

L'expression "frais de notaire" recouvre une large variété de dépenses dont la grande majorité représente les droits d'enregistrement au profit de l'État.

Honoraires de négociation (s'il y a lieu)

- Dûs à un agent immobilier, ils sont libres.
- Dûs au notaire, ce sera 5 % jusqu'à 45 735 € et 2,5 % au-delà.

Coût de la vente

Les émoluments d'acte de vente sont tarifés et supportés par l'acquéreur. S'y ajoutent, les droits d'enregistrement et la provision pour frais divers que le notaire est tenu de demander à l'acquéreur lors de l'avant-contrat.

Exemple d'un décompte de droits d'enregistrement dits "frais de notaire"

Schéma sommaire pour la vente d'un immeuble de 200 000 € étant entendu que les tarifs varient suivant les situations, les régions, la valeur et le type d'immeuble (ancien, neuf, en état futur d'achèvement...).

1) Droits d'enregistrement dans l'ancien dans la plupart des départements : 4,89 % soit, pour un immeuble de 200 000 euros, 9 780 €.

2) Émoluments du notaire selon une formule mathématique de calcul rapide
- de 0 à 3 050 € = 5%
- de 3 050 à 6 100 € = 3,30 % + 51,850 €
- de 6 100 à 16 770 € = 1,65 % + 152,500 €
- au-delà de 16 500 € = 0,825 % + 290,853 €
A ce tarif dégressif s'ajoute une TVA à 19,60 %.

Ex. : pour un immeuble de 200 000 euros :
200 000 € x 0,825 % = 1 650 €
1 650 € + 290,853 € = 1 940,853 € HT
+ 380,40 € de TVA,
soit 2 321,253 € TTC à payer.

3) Frais et débours

Ce sont les dépenses engagées par le notaire pour réaliser l'avant-contrat et l'acte de vente et des débours tels que droits de timbre et salaire du conservateur des hypothèques. La somme varie dans tous les cas puisqu'aucune vente n'est semblable à l'autre.

Lotissement, maison individuelle

L'acquisition d'un terrain pour construire une maison individuelle donne lieu à un droit d'enregistrement de 4,89 % et non à une TVA de 19,6%.

Plus-value

- Le contribuable qui possède depuis 22 ans ou plus l'appartement ou la maison qu'il vend est totalement exonéré de plus-value.
- La résidence principale est exonérée de plus-value si elle est occupée sans discontinuer par le vendeur depuis son acquisition ou depuis plus de cinq ans.
- La vente d'une résidence secondaire est exonérée sous certaines conditions : si, par exemple, son propriétaire est simple locataire de sa résidence principale. Il y a également exonération lors des cessions inférieures à 4 600 euros de plafond annuel et pour les patrimoines immobiliers inférieurs à 61 000 euros.
- La plus-value s'ajoute aux revenus annuels du vendeur. Son imposition varie donc selon le taux d'imposition du contribuable cette année là.

NB : Le montant de la plus-value est déterminé par comparaison entre le prix de vente et le prix d'achat majoré de celui des travaux d'amélioration éventuellement réalisés. Prix d'achat et travaux sont alors réévalués par un coefficient d'érosion monétaire. Le résultat est minoré par un abattement de 5% par année de détention après la deuxième année (d'où l'exonération de plus-value au bout de 22 ans).

Impôts locaux : taxe d'habitation et taxe foncière

- La taxe d'habitation est supportée, pour la totalité de l'année, par l'occupant au premier janvier.
- La taxe foncière est généralement partagée entre le vendeur et l'acquéreur au prorata de leur temps de propriété de la maison au cours de l'année de changement de propriétaire.

GRANDS-PARENTS

Désormais, au lieu de 15 000 €, chaque grand-père, chaque grand-mère a le droit de donner, libre d'imposition, 30 000 € au lieu de 15 000 à chacun de ses petits-enfants, tous les dix ans. A celui qui possède encore ses quatre grands-parents, cela fait, par décennie 120 000 €, nets de droits. Une jolie somme comme apport pour acheter un appartement.

INVESTISSEMENT LOCATIF

Dans le contexte boursier instable que nous traversons, le placement locatif, bien que modérément rentable et lourd à gérer, est un placement intelligent qui présente plusieurs qualités :

- sur le long terme, le propriétaire rentre toujours dans ses frais ;
- s'il a des enfants, il peut louer l'immeuble pendant des années, puis le transmettre à ses enfants pour les loger ;
- il permet de se préparer un complément de retraite en continuant de le louer ou en le vendant.

Inconvénients : le risque de locataires insolvables ou bien de mauvaise foi et se refusant à partir lorsque le propriétaire leur donne congé.

Choix de l'immeuble locatif et rentabilité

Quel type d'immobilier choisir ?
Difficile à préciser.

"Il n'y a pas d'immeuble locatif miracle" dit M^e Coutance, qui ajoute : *"Le meilleur conseil qu'on puisse donner, c'est de commencer par un studio car le studio, c'est pédagogique. Ça permet d'apprendre à gérer des biens. De toute façon, l'immobilier locatif, ce n'est pas de la formule 1. Il ne faut pas rouler trop vite. On commence petit, puis on accélère"*.

ISF

Vous donnez en location un important patrimoine immobilier. Pour le fisc, ce n'est pas une activité professionnelle exonérée, même si vous en tirez l'essentiel de vos revenus.

Deux exceptions : si vous donnez votre immeuble en location à une entreprise pour laquelle vous êtes exonéré d'ISF au titre de l'outil de travail ou si vous faites de la location en meublé professionnel.

JUSTE PRIX

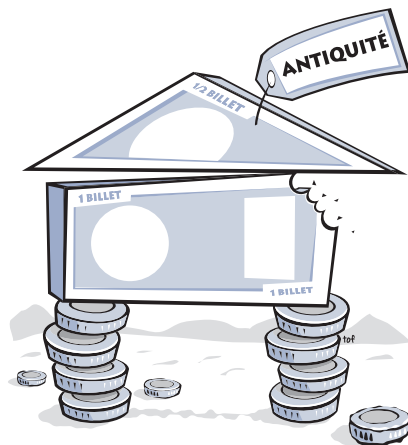
Le juste prix est le prix du marché. Seuls le connaissent vraiment les professionnels parce qu'ils ont une réelle pratique des transactions immobilières.

Le notaire, en outre, dispose d'une source sûre d'information : le fichier immobilier des notaires qui enregistre, avec détails circonstanciés, toutes les ventes dans une ville, un village, un quartier.

LOCATION D'UN LOGEMENT

Sauf pour les immeubles loi de 48 - et encore, sans doute plus pour longtemps - les loyers sont libres depuis le 1^{er} août 1997.

En conséquence, si vous mettez pour la première fois un logement en location, vous le louez au prix qui vous convient.



État des lieux

Ne sous-estimez pas son intérêt. Rédigé avec soin, de préférence avec l'assistance d'un huissier, à l'entrée et au terme d'une location, l'"état des lieux" évite bien des litiges ultérieurs.

Droits et interdits essentiels

- Le locataire a le droit de recevoir chez lui qui bon lui semble, d'y vivre pacé ou en concubinage, d'y entretenir un animal de compagnie si celui-ci ne gêne pas le voisinage par des bruits intempestifs et de mauvaises odeurs.

- Depuis une loi du 17 janvier 2002, il est interdit au propriétaire de réclamer à son futur locataire une photo, sa carte d'assuré social, une copie de son relevé de compte et une attestation bancaire de bonne tenue de compte.

En outre, le propriétaire continue à pouvoir refuser le remplaçant choisi par un locataire qui ne renouvelle pas son bail. Il peut également refuser la sous-location de tout ou partie du logement par son locataire, même si celui-ci part au loin pour des raisons impératives, familiales ou professionnelles.

Résiliation du bail

• **Par le propriétaire**
Celui-ci peut donner congé à son locataire six mois avant l'échéance

du bail uniquement pour reprendre le logement pour l'habiter lui-même ou y loger l'un de ses enfants, ou pour le vendre. Dans ce cas, le locataire a une priorité de rachat* à moins que le propriétaire ne vende le logement occupé**

* **Rachat par le locataire.** Un propriétaire veut vendre vide un logement qu'il mettait en location. En donnant congé à son locataire, le propriétaire lui fait une offre à un prix déterminé. Dans les deux mois, le locataire doit répondre "j'achète" ou "je n'achète pas". S'il n'achète pas ou ne répond pas, l'appartement (la maison) est mis(e) en vente. Si faute d'acquéreur à ce prix, le propriétaire baisse son prix, il lui faut refaire une proposition à son locataire. Celui-ci redonne alors d'un mois de réflexion, auquel s'ajoutent quatre mois pour conclure l'achat si le prix lui convient mais qu'il lui faille obtenir un crédit. Et pendant tout ce temps, le propriétaire ne peut pas vendre.

** **En cas de vente d'un logement occupé avec maintien du bail,** le locataire n'a aucun droit de préemption. Il n'y a pas même à le prévenir de la vente. Quand celle-ci sera réalisée, l'ex propriétaire le mettra au courant et il continuera de payer le même loyer au nouveau propriétaire sauf un cas : si c'est la première vente après une mise en copropriété.

• Par le locataire

Le locataire doit donner congé trois mois avant l'échéance du bail, ou un mois avant de partir s'il déménage pour cause de mutation professionnelle ou de chômage.

Remarque : pour obtenir un logement mis en location le plus important ne consiste pas à arriver le premier mais à apporter un dossier bien présenté, net, complet, plus, le cas échéant, un non moins bon dossier sur son garant.

LOI SRU ET PROTECTION DU CONSOMMATEUR D'IMMOBILIER

On connaît la loi Scrivener* qui protège auprès des banques, l'emprunteur pour un achat d'immobilier.

Désormais le consommateur d'immobilier est encore plus protégé, voire surprotégé, par la récente loi relative à la Solidarité et au Renouvellement Urbain, dite loi SRU.

Parmi les nouvelles dispositions de cette loi on retiendra particulièrement le délai de sept jours accordé à l'acquéreur pour renoncer, sans explications, à acquérir le bien pour lequel il vient de signer ainsi que d'autres dispositions évoquées ici notamment sous les rubriques Avant-contrat, Bail, Copropriété, Santé.

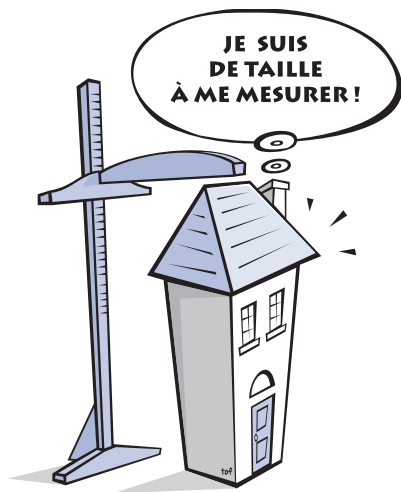
* Loi Scrivener

- L'emprunteur ne peut accepter l'offre de prêt de la banque que dix jours au moins après l'avoir reçue. Une acceptation avant ce délai n'est pas valable.
- Si la vente ne se réalise pas, le crédit est annulé de plein droit.

- Si le prêt n'est pas accordé, la vente de l'immeuble, même déjà conclue, est annulée.
- Toute vente ou accord sur immobilier ne vaut que si l'acquéreur obtient son prêt dans un délai conventionnellement défini dans l'avant-contrat. Ce délai doit être d'au moins un mois.

MÉTRAGE LOI CARREZ

Combien mesure l'appartement que vous achetez ?
Pendant des décennies, rien ne garantissait la surface déclarée par le vendeur. Depuis le 19 juin 1997, pour que l'acquéreur ne paye plus des mètres carrés fantômes, la "loi Carrez" oblige à inscrire, dans l'avant-contrat, la superficie des logements en copropriété. Qu'ils soient à usage d'habitation, de bureaux ou commerce...



MURS D'ENTREPRISE

Louer ou acheter ?

C'est affaire personnelle. Avec quelques nuances. Exemple : si un chef d'entreprise achète des murs pour les louer à son entreprise, le loyer qu'il perçoit lui permet de se constituer un capital et plus tard, quand il se retirera de l'entreprise, de se faire servir une "rente". Du moins, en théorie, parce que si l'immeuble est un entrepôt en rase campagne, il risque de ne pas trouver repreneur.

Les murs au bilan ?

Certes, l'entreprise n'aura pas à payer de loyers et pourra amortir les constructions. En revanche, elle sera plus difficile à vendre puisque ses murs en augmenteront le prix.

Autre inconvénient : si elle vend les murs achetés pour X euros, vingt cinq ans plus tard l'entreprise les vendra X + Y euros. Et sur cette somme elle va payer une forte plus-value professionnelle.

Enfin, le plus grave : inscrits au bilan les murs font partie des risques d'exploitation. Si l'entreprise coule, ils disparaissent avec elle !

Créer une structure pour acheter les murs ?

C'est souvent la meilleure formule. Le chef d'entreprise crée une SCI indépendante qui achète les murs et dont, presque toujours, il sera propriétaire. Et dans un second temps, l'entreprise contracte un bail avec cette société.

NOTAIRE

Pourquoi le notaire ?
Parce que celui/celle qui vous vend directement sa maison peut vous vendre un bien grevé d'hypothèques, de servitudes ou entaché de vices cachés. Vous n'avez aucune garantie.

Cependant, si vendeur et acheteur peuvent se passer du notaire pour la "négociation" c'est-à-dire la publicité, les démarches et les formalités qui permettent à l'un de trouver acquéreur et à l'autre de rencontrer un vendeur*, le notaire est indispensable pour la rédaction de l'acte** car lui seul est habilité à rendre la vente opposable à l'administration et aux tiers. Son intervention est donc une garantie de sécurité immédiate et de tranquillité future.

* Toutefois certains notaires font de la négociation depuis toujours et d'autres ont ouvert un département "négociation immobilière", au sein de leurs études.

** La signature de l'acte n'est que la partie émergée de l'intervention du notaire.

En effet, le notaire doit :

- vérifier l'identité et la capacité du vendeur et de l'acquéreur ;
- obtenir les plans et références cadastrales du bien vendu ;
- se procurer copie des actes de propriété si le vendeur ne les a pas retrouvés ;
- demander des certificats de numérotage, d'alignement, d'égoûts, des renseignements d'urbanisme ;
- obtenir les certificats concernant la présence ou l'absence d'amiante, de plomb, de termites etc. ;
- purger le droit de préemption d'une Safer, d'une commune, du département ;
- vérifier les hypothèques et obtenir éventuellement une mainlevée ;
- s'informer sur les servitudes éventuelles liées à l'immeuble ;
- interroger le syndic de copropriété.

En outre, le notaire sera de bon conseil pour mener une réflexion, avec son client, sur le mode d'acquisition (société, indivision...) et le mode de financement (emprunt, aide familiale...).

PEL

Victime de son appréciable rentabilité (4,5% garanti sur quatre ans) le PEL, ou plan d'épargne logement, servait depuis des années à tout et n'importe quoi. Pour lui restituer sa destination première,

la loi de finances 2003 vient d'édicter un amendement réservant la prime d'État aux seuls détenteurs de plans postérieurs au 12 décembre 2002 et qui souscrivent un emprunt.

QUE VENDEZ-VOUS ?

Vous achetez une maison, un appartement : mais qu'achetez-vous avec ?

Les équipements de cuisine ? L'éclairage sophistiqué du salon ? L'arrosage du jardin ?

En principe, le vendeur emporte ses meubles et laisse ce qui est immeuble par destination : cheminée, trumeaux, lavabo encastré... statues et arbres du jardin.

Des "conventions de bons usages" doivent quand même préciser dans l'avant-contrat qui garde quoi, sinon, il peut s'ensuivre des malentendus allant jusqu'au procès.

Non moins important côté vendeur : préciser qu'il vend le bien "en l'état" c'est-à-dire tel que l'acquéreur l'a vu et a pu l'évaluer. Sinon, il y a risque de réclamations à retardement et/ou de poursuites pour vices cachés.

RÉSIDENCE SECONDAIRE

Il s'agit d'un choix personnel, source, quand il est judicieux, d'énormes satisfactions, notamment familiales. Pourtant, si beaucoup hésitent à acheter une résidence secondaire, c'est qu'une telle acquisition passe pour revenir cher.

Certes, avant de s'engager, il faut penser à ce que cette maison va coûter en entretien (jardinage, peintures, toitures à rafistoler etc...) ainsi qu'en impôts locaux, équipements, jardinier si même on en trouve un...

En revanche, une résidence qu'on améliore peu à peu, n'est pas la ruine à l'achat. Et si, à la revente, sa plus-value est moindre que celle d'un appartement en ville, on récupèrera au moins sa mise.

REVENTE

Très important, la revente. Pensez-y avant d'acheter un séduisant mouton à cinq pattes parce que :

- soit il comporte des particularismes qui ne sauraient plaire à tout le monde : une grande terrasse, un duplex, une situation au sommet d'une haute tour...
- soit il s'accompagne de spécificités qui

font baisser son prix : pas d'ascenseur, pas de parking, une orientation plein nord, un surplomb sur une rue bruyante...

Dans semblables cas, le jour où vous déménagerez, la revente risque d'être difficile, de prendre du temps.

SANTÉ ET SÉCURITÉ

Amiante

Le 1^{er} septembre 2002, les dispositions de recherche d'amiante ont été durcies. Elles concernent désormais aussi les parties communes des immeubles en copropriétés, les maisons individuelles et les locaux professionnels avec des délais variables suivant les immeubles. Ainsi, un diagnostic d'amiante sera fourni dès l'avant-contrat pour tous les immeubles construits avant le 1^{er} juillet 1997.

Les syndics ont jusqu'au 31 décembre 2003 pour faire établir un diagnostic dans les immeubles de grande hauteur et jusqu'au 31 décembre 2005 pour les autres.

Termites

Dans certaines zones, le vendeur d'un bien immobilier doit fournir un certificat précisant que la recherche de termites a été effectuée par une entreprise agréée.

Plomb

Également dans certaines régions, les propriétaires d'immobilier ne peuvent vendre ou louer aucun bâtiment sans apporter un certificat indiquant la recherche de plomb. Ce certificat indiquera la gravité du risque local de saturnisme.

Gaz

Tout récent : obligation faite aux propriétaires d'un logement équipé au gaz de fournir, en cas de vente, un diagnostic de moins d'un an sur l'état de leur installation (décrets à paraître).

SCPI

Les sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) achètent et gèrent des immeubles pour des investisseurs qui en détiennent des parts. Elles offrent l'occasion d'investir dans l'immobilier sans se ruiner et sans soucis de gestion. Elles ont retrouvé la cote depuis que leur marché secondaire est organisé et leur rendement des plus acceptables. Cependant, bien que dites "pierre papier", les SCPI restent de la pierre

et comme la pierre, leur rapport est fluctuant et les parts difficiles à revendre dans l'urgence.

TRAVAUX

Gros travaux

Par gros travaux, s'entend, un ravalement, l'installation d'un ascenseur, d'un chauffage central, la réfection d'une toiture...

Sauf convention contraire,

- les travaux entrepris ou décidés avant l'avant-contrat restent à la charge du vendeur ;
- les travaux envisagés mais non encore acceptés par l'assemblée générale d'une copropriété sont à la charge du nouveau propriétaire.

Vous découvrez des vices cachés. Des équipements se détériorent.

- **Dans un immeuble neuf**, si le défaut est grave, la réparation incombe à l'architecte, à l'entrepreneur ou à l'artisan responsable. N'hésitez pas à réclamer. De toutes façons, les immeubles neufs sont protégés par des garanties légales*.

* **A la charge de l'entrepreneur** : trois garanties obligatoires.

• **la garantie de parfait achèvement** qui couvre, pendant un an, la bonne fin des travaux ;

• **la garantie biennale** qui assure le bon état des équipements susceptibles de remplacement tels que portes, fenêtres, chauffage... ;

• **la garantie décennale** qui protège l'acquéreur contre les dommages qui compromettraient la solidité et le bon fonctionnement des travaux et des équipements de l'immeuble tels ascenseurs, canalisations et tuyaux enterrés...

- **A la charge du maître d'ouvrage** : l'assurance "dommages-ouvrage" qui complète la garantie décennale et se substitue au propriétaire pour lui permettre d'entreprendre et payer sans délai des réparations urgentes et impératives.

- **Dans un immeuble ancien vendu par un particulier**. Si le vendeur en avait connaissance, il est responsable. Sinon, il ne l'est pas. A moins qu'il ne soit professionnel : agent immobilier, entrepreneur de travaux, architecte ...

Vous avez acheté un logement dans lequel des travaux s'imposent.

- **Vous avez acheté pour louer**.

Si vous louez trois ans au moins, s'il s'agit de travaux d'amélioration ou de remise en état (peinture, toiture ou chauffage à rénover...) et si vous faites appel à des professionnels, les travaux seront déductibles, en totalité, de vos revenus fonciers. Sous certaines conditions, ils sont même imputables sur votre revenu global à hauteur de 10 700 €, hors intérêts d'emprunt. Et vous pourrez déduire aussi des revenus fonciers les intérêts de l'emprunt souscrit pour votre acquisition.

- **Vous prévoyez d'habiter l'immeuble**. L'opération peut être rentable si vous êtes bon bricoleur. Moins, si vous ne l'êtes pas. Les résidences principales bénéficient rarement d'avantages fiscaux.

Fiscalité

Modifications apportées par le budget 2003

- Les crédits d'impôt de 15 % en faveur d'économies d'énergie et de certaines dépenses de l'habitation principale, sont prorogés jusqu'au 31 décembre 2005.
- Le taux de TVA réduit à 5,5 % sur les travaux immobiliers effectués avant fin 2003 est également reconduit.

VENTE EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT (VEFA)

On dit aussi, vente sur plan. 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 par petites étapes et lui permet d'obtenir, bien que le plus souvent avec supplément, quelques variantes d'aménagement. Un contrat notarié et détaillé engage les deux parties. Cette forme de vente, qui suscita les pires malhonnetetés dans l'immédiat après guerre est aujourd'hui parfaitement sécurisée.

VIAGER

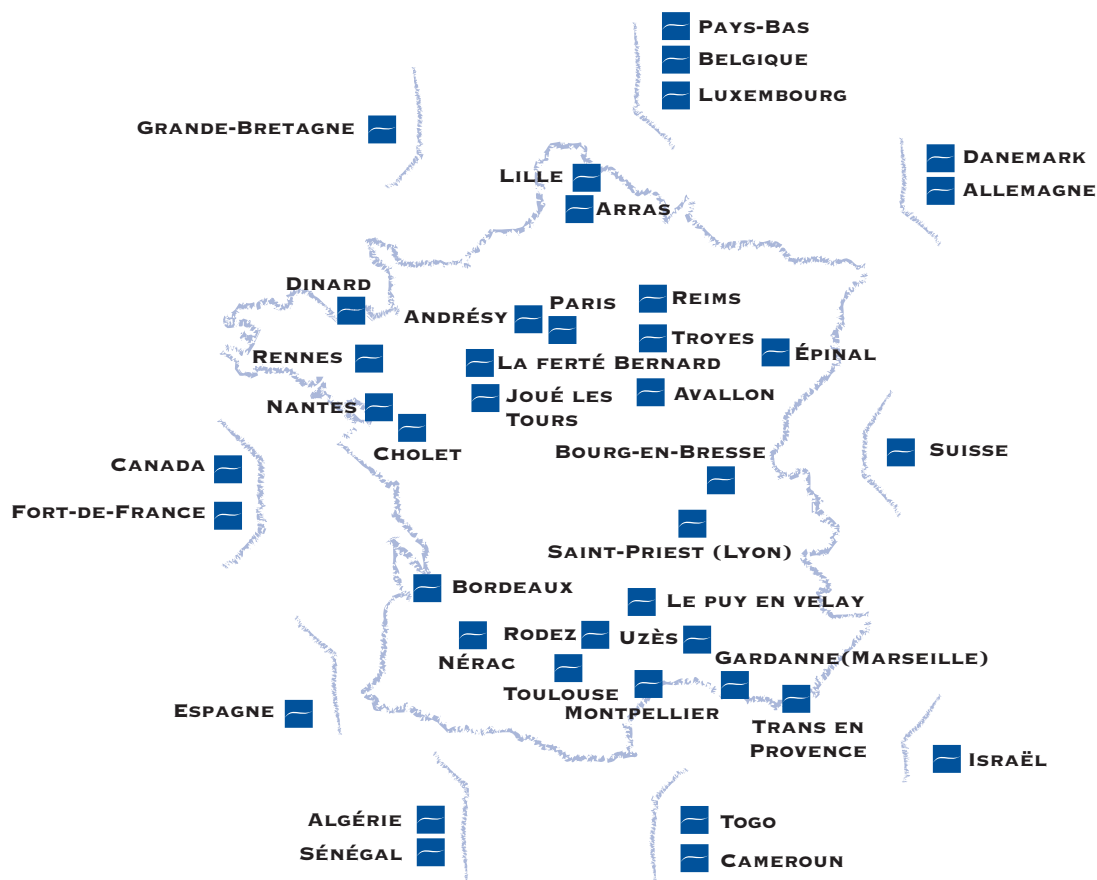
Tragédie, le viager* est pourtant une excellente formule pour permettre aux personnes âgées de finir leurs jours plus confortablement en vendant, libre ou occupé, un logement qu'ils possèdent.

Autre avantage : à l'inverse des rentes habituelles, 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).

* Principe du viager : une personne, le créancier, vend une maison, un appartement. L'acheteur, ou débiteur, s'engage à lui verser à date fixe une rente durant toute sa vie. Le montant de cette rente est librement fixé entre les parties, en fonction de la valeur et de la rentabilité du bien, de l'âge et du sexe du vendeur etc et selon que le viager est vendu vide ou occupé. L'existence, ou non d'un "bouquet" (somme remise à la signature du contrat) et son montant (de 20 à 30 % de la valeur du bien) influent aussi sur le niveau de ces versements.

Le Groupe Monassier France, 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, vie à deux, 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.