

Patrimoine & ENTREPRISE

ANDRESY
ARRAS
BORDEAUX
CHOLET
EPINAL
FORT-DE-FRANCE
GARDANNE
JOUÉ LES TOURS
LILLE
MONTPELLIER
NANTES
NOTRE-DAME
DE BONDEVILLE
PARIS
PAU
REIMS
RENNES
SAINT PRIEST
TOULOUSE
TRANS EN PROVENCE

groupe monassier france

N° 16

SOMMAIRE

LE ROLE DU NOTAIRE

*Que fait-il?
Quels papiers lui faut-il?
De quoi est-il responsable?*



LE JUSTE PRIX



AVANT-CONTRAT

*Promesse ou compromis
Recherche de crédit
Que vendez-vous?*



VENTE ET "FRAIS DE NOTAIRE"

*Combien en coûte-t-il à l'acquéreur?
Combien en coûte-t-il au vendeur?*



DÉMARCHES APRES VENTE



CAS PARTICULIERS

*Vente d'un bien indivis
Vente d'un bien grevé d'un usufruit,
d'un droit d'usage, d'une servitude
Vente d'un immeuble habité*



SPÉCIAL ACHETEUR

*Un terrain pour construire
Acheter pour louer*

ACHETER, VENDRE UN BIEN IMMOBILIER OÙ, QUAND, COMMENT, COMBIEN?

Après sept ans de déprime, les signes de reprise dans l'immobilier ne manquent pas : les délais de vente raccourcissent ; les promesses et les compromis augmentent ; les investisseurs étrangers réapparaissent... Si vous n'êtes pas propriétaire de votre résidence, c'est le moment d'acheter. Si vous envisagez la pierre-placement, pourquoi pas? La Bourse frôle les sommets : c'est peut-être une raison d'en sortir et d'investir dans l'immobilier... Outre les avantages fiscaux du Périssol, divers facteurs se conjuguent :

- le mètre carré à des prix attractifs.
- les taux d'intérêt au plus bas : 5 à 6%, un record historique ;
- le placement locatif - de 4 à 8% - si rentable qu'en empruntant, l'investisseur arrive presque à s'autofinancer avec les loyers qu'il perçoit.

En tout cas, puisqu'aucune transaction ne saurait aboutir sans passer par lui, pourquoi, dès l'instant où vous envisagez la vente ou l'achat d'un bien immobilier, ne pas en discuter avec votre notaire? Le conseil, en effet, fait partie de sa mission. Or le conseil notarial, en immobilier, est des plus importants :

- parce que le notaire est idéalement placé pour fixer le juste prix d'un immeuble.
- parce que l'achat ou la vente d'un bien immobilier est l'occasion unique d'adopter, ou de mettre à jour, une politique patrimoniale.

"Votre patrimoine est-il correctement diversifié? n'est-il pas trop chargé en immobilier?"

"N'est-ce pas l'occasion d'envisager une donation aux enfants ou de mieux protéger votre conjoint?"

Evidemment, le notaire entrera dans les détails concernant la vente ou l'achat qui vous conduisent chez lui :

- Cet appartement, cette maison répondent-ils aux besoins de votre famille?
- Que vaut l'emplacement? La bonne affaire, c'est l'emplacement, l'emplacement, l'emplacement!
- Vous faudra-t-il payer des plus-values? A combien se monteront les frais?

Enfin, avant de vous décider, vous examinerez avec votre notaire les conditions juridiques de la transaction : qui vend, qui achète : un seul ou les deux conjoints? dans quelle proportion? sous forme de société civile? ...

Le notaire, pensez-y, est un officier ministériel garant et responsable de la bonne exécution et de l'équilibre des contrats, lesquels doivent être "parfaits", c'est-à-dire ne lézant ni l'acheteur, ni le vendeur. Encore faudra-t-il y mettre des formes. C'est le propos de ce numéro.

Maître Olivier THIÉNOT
Notaire à Reims

« Mon notaire rend mes projets plus sûrs »

Le "Groupe Monassier France - Patrimoine et Entreprise" est un réseau notarial présent en France et à l'étranger. Il développe une politique exigeante de recrutement, de formation et de documentation. Les notaires du Groupe conseillent les entreprises et les particuliers dans les domaines du droit des sociétés, de la fiscalité, de la stratégie patrimoniale, du droit de la famille et de l'immobilier.

CORRESPONDANTS À L'ÉTRANGER : ABIDJAN, ALGER, AMSTERDAM, BERLIN, BUENOS AIRES, COPENHAGUE, DAKAR, DOUALA, FRANCFORT, GAND, HAMBOURG, HANOI, HANOVRE, JERSEY, LOMÉ, LONDRES, LUXEMBOURG, MADRID, MONTRÉAL, NEUCHÂTEL, SOUTHAMPTON, TEL-AVIV, TIZI-OUZOU, Tucuman.

LE RÔLE DU NOTAIRE

Vous envisagez de vendre (d'acheter) une maison ou un appartement. Vous faut-il obligatoirement contacter un notaire ?

Oui, pour la rédaction de l'acte, parce que seule l'intervention du notaire rendra la vente opposable à l'administration et aux tiers.

Non, pour la "négociation" de la vente c'est-à-dire pour la publicité, les visites, les démarches et les formalités qui permettent au négociateur de trouver un acquéreur pour le bien que vous lui demandez de vendre.

La preuve : le notaire ne fait pas partout de la négociation immobilière. Ainsi, cela lui arrive rarement dans le sud de la France. En revanche, dans le nord, depuis des siècles, tous les notaires font de la négociation. Ceci précisé, la profession évolue. De plus en plus, les études se dotent d'un service chargé de la négociation.

Exclusivité ?

Certains notaires demandent un mandat exclusif. La majorité est plutôt contre. Sauf pour des cas spécifiques, un château difficilement vendable sans engager un gros budget de publicité.

Les démarches du notaire pour l'acte de vente

La signature de l'acte n'est que la partie émergée d'une vente.

Il y a tout le reste, à la diligence du notaire.

Pour votre information, il doit :

- vérifier l'identité et la capacité du vendeur et de l'acquéreur (deux semaines) ;
- obtenir les plans et références cadastrales du bien vendu (une à deux semaines) ;
- se procurer copie des actes de propriété si le vendeur ne les a pas retrouvés (quatre à huit semaines) ;
- demander des certificats de numérotage, d'alignement, d'égouts,

de renseignements d'urbanisme (deux à six semaines) ;

- purger le droit de préemption d'une Safer, d'une commune, du département (deux mois sinon davantage) ;
- vérifier les hypothèques (trois à six semaines et jusqu'à quatre mois dans certaines conservations) et obtenir éventuellement une mainlevée ;
- interroger le syndic de copropriété (une à quatre semaines) ;
- calculer, s'il y en a, les plus values du vendeur.

Quels documents faut-il au notaire ?

Le notaire a besoin de pièces établissant l'identité et la capacité du vendeur et de l'acquéreur. Il lui faut aussi des preuves de la propriété du bien et de ses caractéristiques.

Autant lui procurer tout, tout de suite : en italique simple les principales pièces utiles pour la négociation et en gras celles qui sont aussi indispensables à la réalisation de l'acte de vente. Étant entendu que parfois des pièces additionnelles peuvent s'avérer nécessaires.

• Vendeur et acquéreur

- *Des preuves de leur identité* tels extrait de naissance, livret de famille...

- *Leur contrat de mariage*, s'il y en a un, ou toute preuve de leur régime matrimonial. C'est essentiel. La vente, comme l'achat d'un bien par des époux mariés sous un régime de communauté exige l'accord et la signature de chacun d'eux.

En revanche, chaque époux séparé de biens est libre d'acheter un bien immeuble avec ses propres deniers. Il peut également vendre l'immeuble qui lui appartient en propre, sauf le logement de la famille. En effet, le mari ou la femme, même s'il en est seul(e) propriétaire, ne peut en aucun cas vendre le logement de la famille sans l'accord de son conjoint*.

Il peut y avoir aussi intervention à la vente de personnes qui ne sont pas propriétaires :

- le donateur, s'il a stipulé, dans sa donation, certaines clauses. Par exemple, il a interdit de vendre tant qu'il est en vie. Il peut avoir prévu aussi un droit de retour en cas de prédécès du donataire. Le donateur devra donc renoncer à ses droits pour que la vente ait lieu ;

- les frères et sœurs si le bien vendu provient d'une donation ou d'une donation-partage.

Ces précautions peuvent paraître superflues. Les notaires insistent pourtant sur le fait que les négliger risque de se révéler lourd de conséquences, pour le vendeur et l'acquéreur.

* Concubinage n'est pas mariage. Le concubin propriétaire reste libre de vendre le logement dans lequel il loge sa famille.

• Vendeur

- *Le titre de propriété de la maison ou de l'appartement à vendre.*

Si vous l'avez perdu, ce n'est pas grave. L'original de l'acte (minute) ne quitte jamais l'étude du notaire rédacteur de l'acte de vente. Le client est sûr, ainsi, de toujours pouvoir en obtenir une copie.

- Votre *feuille d'impôts fonciers* parce que tout acquéreur demande à combien s'élèvent les impôts fonciers. Idem pour la *taxe d'habitation*.

- *Le règlement de copropriété* si copropriété il y a. Il le faudra pour l'acte de vente. En revanche, si le notaire vous demande de lui communiquer aussi le *dernier appel de charges* et le *compte rendu de la dernière assemblée générale*, c'est surtout pour informer l'acquéreur des charges qui l'attendent.

Le règlement de copropriété sera également utile pour l'affectation des lots. Il ne faudrait pas, par exemple, qu'un médecin achète un appartement pensant y exercer sa profession alors que le règlement de copropriété l'interdit.

- Au dernier moment, envoyez également un *arrêté des comptes* fourni par le syndic.

- S'il y a lieu, *le tableau d'amortissement de vos prêts* indispensable pour savoir ce qui reste à rembourser.

• Acheteur

- *Le dossier de prêts* lorsque vous avez sollicité un emprunt.
- Pour le paiement, *un chèque émanant de la banque ou un chèque certifié*. A la rigueur un chèque de l'acquéreur s'il est déposé à temps pour que le notaire soit crédité au jour de la vente.

La responsabilité du notaire

Le notaire doit assurer la sécurité juridique de l'acte. Vous ne devez avoir aucun problème à quelque titre que ce soit concernant les hypothèques, les servitudes, l'origine de propriété du bien. La responsabilité du notaire se traduit par une indemnité pécuniaire et des dommages et intérêts. Les tribunaux peuvent être amenés à trancher en cas de litige.

- L'acquéreur découvre des vices cachés

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...

Quant au notaire, il n'est responsable que s'il a mené la négociation et n'a rien signalé.

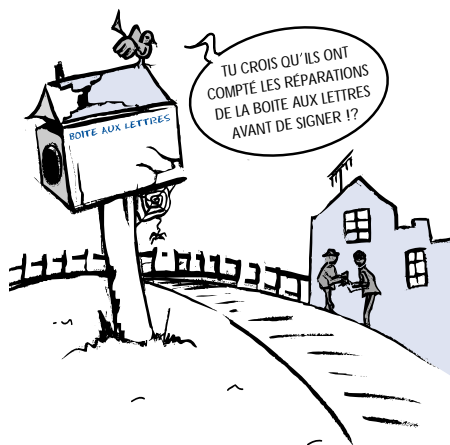
- S'il s'agit d'un appartement ou d'une maison neuve, le bien est couvert par les garanties biennales et décennales.

LE JUSTE PRIX

Le juste prix, c'est le prix du marché pour un bien donné, à une date donnée, en un lieu donné. Comment connaître ce prix? Par les professionnels : agents immobiliers ou notaires car ils sont au courant des transactions dans une ville, un quartier. C'est ainsi que le notaire connaît parfaitement le marché de sa région par les opérations qu'il réalise et par celles de ses confrères, puisqu'il peut consulter le fichier immobilier* des notaires.

A l'extrême rigueur, si vous y tenez, gardez une marge de négociation de $\pm 5\%$.

* Cette banque de données enregistre en effet toutes les ventes. Seuls les notaires y ont accès. Il y est inscrit, par exemple, que rue de la République, dans telle ville du département, deux appartements de cinq pièces ont été vendus en février 1998 : celui du N° 12 à 900 000 F pour 90 m² etc...; celui du N° 27, au 5^e étage, 1 200 000 F pour 110 m², deux salles de bains, etc.



Qui paye les travaux en cours ou à réaliser ?

Des travaux en cours ou nécessaires peuvent grever le prix d'un bien immobilier. Qui va les payer? L'usage veut que - sauf convention contraire - les travaux décidés avant la signature de l'avant-contrat restent à la charge du vendeur alors que les travaux décidés après sont normalement à la charge de l'acquéreur. A condition, s'il s'agit d'une copropriété, qu'il assiste, avant la vente, à l'assemblée générale.

Affichage des prix

- Le neuf est toujours affiché TTC. L'immeuble neuf vendu 12 000 F le mètre carré, vaut 12 000 F net, TVA à 20,60% incluse.
- L'ancien est traditionnellement proposé hors droits d'enregistrement. Le mètre carré ancien annoncé à 12 000 F, c'est non comptés les droits d'enregistrement : environ entre 7 à 8% pour de l'habitation et selon les régions.

AVANT CONTRAT

Importantissime

A ne pas oublier, ni sous-estimer : sur une simple feuille de papier à lettre, chez vous, sans témoin, sans formule subtile, vous écrivez à un acheteur qui se présente : "je suis d'accord pour vous vendre ma maison un million". Si l'acheteur répond "oui, je suis d'accord", la vente est juridiquement parfaite. Même si, dans votre esprit, vous étiez seulement d'accord pour discuter des modalités de la vente. Si l'acquéreur - ou vous-même - souhaitez changer d'avis, vous risquez de vous retrouver devant les tribunaux. Selon l'article 1583 du code civil - trop ignoré - dès qu'il y a accord sur la chose et sur le prix, le document vaut vente "quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé".

L'avant-contrat n'est pas un brouillon de vente, mais déjà un vrai contrat dans lequel bien des conditions de la transaction sont déjà déterminées : son prix, les délais pour livrer l'immeuble, pour le payer, la désignation des meubles éventuellement repris par l'acquéreur...

Alors le mieux, le plus sûr, n'est-il pas d'en confier la rédaction à un notaire qui veillera à l'équilibre de l'acte et à la satisfaction de l'acquéreur et du vendeur?

Promesse de vente ou compromis

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

- **Le compromis** ou promesse synallagmatique de vente, vaut vente. Vendeur et acheteur ne peuvent se délier sauf réalisation d'une ou des conditions suspensives. C'est la formule classique en province.
- **La promesse unilatérale de vente.** Dite "promesse" ou "PUV", elle n'engage que le vendeur qui "promet" de vendre tel bien, à tel prix, à telle

date. L'acheteur bénéficie seulement d'une option qu'il "lèvera" s'il décide d'acheter. Il peut donc renoncer en abandonnant au profit du vendeur une "indemnité d'immobilisation", de l'ordre de 10% du prix, déposée chez le notaire à la signature de la promesse. C'est le contrat traditionnel à Paris et dans sa banlieue.

- **Dans les deux cas**, lorsque l'acquéreur sollicite un prêt, le compromis ou la promesse sont soumis à la condition suspensive de l'obtention du prêt. Si l'acquéreur n'obtient pas l'argent, il ne doit ni dédit ni indemnité et l'avant-contrat est caduc.

Pour éviter les abus, on précisera alors dans l'avant-contrat le taux maximum que l'acquéreur peut accepter, à quelle(s) banque(s) il demande son crédit et la date limite pour l'obtention de son prêt.

- **D'autre part**, l'acquéreur qui en a les moyens peut ne pas recourir à un prêt. Dans ce cas, il doit obligatoirement le préciser par une mention manuscrite. Mention par laquelle il renonce, en même temps, à la protection de la loi Scrivener.

Demande de crédit

La réglementation est stricte et précise.

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

- **L'emprunteur** ne peut accepter l'offre que dix jours au moins après l'avoir reçue et le prêteur est tenu de maintenir ses conditions au moins trente jours.

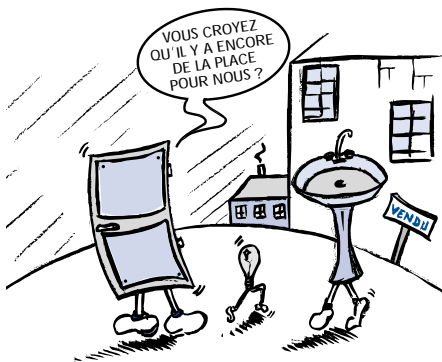
- **Le contrat définitif** doit être conclu dans les quatre mois suivant l'acceptation, faute de quoi, l'offre de prêt est annulée de plein droit.

Remarques :

• votre acheteur tarde à obtenir son crédit. Entre temps, quelqu'un vous fait une proposition plus intéressante et cash. Vous devez refuser. L'avant-contrat vous a engagé avec le premier

acquéreur. Vous ne pouvez plus vendre à un autre. Et si l'acquéreur n'obtient pas son crédit, vous n'avez droit à aucun dédommagement.

• vous avez emprunté : n'oubliez pas de vérifier attentivement ce qui se passera pour votre famille si vous perdez votre emploi et/ou si vous disparaîsez.



Combien vendez-vous de mètres carrés ?

Depuis la loi Carrez du 19 juin 1997, la superficie des logements en copropriété doit figurer dans l'avant-contrat. Mais caves, garages, parkings et lots de moins de 8 m² ne sont pas visés, ni les maisons individuelles (sauf en copropriété).

Que vendez-vous ?

Vous vendez une maison : mais que vendez-vous avec ? La cuisine équipée ? les miroirs ? la serre du jardin ? Si vous ne le précisez pas, il peut s'ensuivre de graves malentendus, voire des procès. Sans compter, les problèmes occasionnés par des vendeurs indéliçats qui emportent les poignées de porte ou coupent les fils électriques au ras du plafond.

Normalement, le vendeur prend ses meubles et laisse ce qui est immeuble par destination : cheminée, trumeaux, lavabo encastré, arbres du jardin...

Des "conventions de bons usages" doivent quand même le préciser dans l'avant-contrat. En outre, si vendeur et acquéreur sont d'accord sur d'autres conventions, il faudra également les inscrire. Prévoir, par exemple, que le vendeur laisse les tringles à rideaux, le fuel restant dans la cuve et les bancs de pierre du jardin...

Comment se déroule la vente ?

En deux périodes distinctes.

1. La négociation : le notaire ou l'agent immobilier cherche un client pour la maison ou l'appartement qui leur a été donné à vendre.

Normalement, un bien au juste prix trouve acquéreur en deux à trois mois. Sauf les biens saisonniers (maisons de vacances à la mer ou à la montagne) qui se vendent surtout à des époques bien précises.

Néanmoins, un bien proposé trop cher pourra prendre des mois à trouver acquéreur... et un bien qui traîne passe vite pour invendable.

2. La réalisation de l'acte de vente : entre l'avant-contrat et la signature définitive de vente, compter deux à trois mois tout au plus pour permettre à l'acquéreur d'obtenir son crédit et au notaire d'accomplir les démarches qui assureront l'efficacité et l'équilibre du contrat.

ACTE DE VENTE ET « FRAIS DE NOTAIRE »

Dans le langage courant, l'expression "frais de notaire" recouvre tout et n'importe quoi au grand dam des notaires, agacés de ce que le grand public ignore leur côté collecteur d'impôts.

• **Les honoraires de négociation** : seul le notaire négociateur en perçoit le montant. Si rien n'est spécifié, ils sont à la charge du vendeur. Rien n'empêche cependant de les prévoir à la charge de l'acquéreur.

Il faudra le préciser. Pour un bien mis en vente un million de francs mais occasionnant 50 000 F de frais de négociation, le vendeur affichera donc :

- soit "un million, frais de négociation compris" ;

- soit "950 000 F + frais de négociation à la charge de l'acheteur".

De toute façon, lui, le vendeur ne touchera que 950 000 F.

• Les émoluments d'acte de vente :

il s'agit là de sommes tarifées et supportées uniquement par l'acquéreur. S'y ajoutent les droits d'enregistrement* et la provision pour frais que le notaire est tenu de demander à l'acquéreur. Quand toutes les formalités seront accomplies, quand tous les documents seront publiés, le

notaire enverra le décompte détaillé des opérations avec, s'il y a lieu, un chèque réglant le solde.

* En France, bien que considérés comme bénéficiant d'un "taux réduit", les droits de mutation pour l'habitation ont doublé en trente ans. De 4,20% en 1968, ils sont passés à ± 8%, ce qui en fait les droits les plus chers du monde et un frein à la mobilité du patrimoine immobilier.

Combien la vente coûte-t-elle au vendeur ?

Théoriquement rien. Sauf, s'il y a lieu, les honoraires de négociation évoqués plus haut et les frais suivants :

• Remboursement d'un prêt

Vous aviez pris un crédit sur quinze ans : cela ne doit pas vous empêcher de vendre avant l'échéance de votre emprunt.

Dans ce cas, votre notaire contacte la banque pour savoir combien il vous reste à rembourser.

La vente a lieu. Dès qu'il en a perçu le prix, le notaire fait un chèque au banquier du montant de ce qui lui reste dû. Le banquier donne mainlevée de l'hypothèque qu'il avait vraisemblablement obtenue en garantie.

Le vendeur reçoit le prix de la vente, mais amputé du remboursement du solde de son emprunt.

• Mainlevée d'une hypothèque

Le bien vendu doit arriver chez l'acquéreur, propre et net, sans hypothèque. Si le vendeur a consenti une hypothèque pour un prêt souscrit lorsqu'il avait acheté le bien qu'il vend aujourd'hui, il doit faire rembourser ce prêt et effectuer la mainlevée de l'hypothèque par son notaire. Coût environ 1 à 0,50% du montant de l'inscription.

• Plus-values

La plus-value* entre dans l'imposition sur le revenu du vendeur.

Il remplit la déclaration annexe N° 2049 et en reporte le montant dans sa déclaration de revenus. Le taux d'imposition varie donc selon le revenu imposable du contribuable.

Cependant :

- **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** ne suscite aucune plus value si elle est occupée sans discontinuer par le vendeur depuis son acquisition ou depuis plus de cinq ans.

Aperçu des « frais de notaire »...

...pour la vente d'un immeuble d'une quinzaine d'années, 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...).

On remarquera que 90% de ces frais entrent dans la poche de l'Etat.

Émoluments du notaire		Frais et débours
de 0 à 20 000 F	5% HT	Ce sont les dépenses engagées par le notaire pour réaliser avant-contrat et acte de vente, c'est-à-dire, obtenir ses informations, vérifier les hypothèques, les préemptions etc... et aussi pour acquitter les droits de timbre (perçus par l'Etat).
de 20 000 à 40 000 F	3% HT	
de 40 000 à 110 000 F	1,65% HT	
au delà de 110 000 F	0,825% HT	
A ce tarif dégressif s'ajoute une TVA à 20,6%.		La somme varie donc dans tous les cas puisqu'aucun n'est semblable à l'autre.

Fiscalité

Si la vente est celle d'un **bien neuf** ou la première revente dans les cinq ans de l'achèvement d'un immeuble, la mutation est soumise à la TVA au taux de 20,6%.

Pour l'**immobilier ancien**, les droits de mutation se décomposent en taxe départementale + taxe communale + taxe régionale.

Toutes trois additionnées s'élèvent alors :

- au taux de droit commun c'est-à-dire pour un local commercial, artisanal, industriel, libéral, bref, où il est permis d'exercer une profession : 18,585% du prix de vente quel que soit le département excepté la Guyane (13,05%) et la Corse (12,538%);
- au "taux réduit" c'est-à-dire lorsque l'acquéreur s'engage à maintenir son acquisition à usage d'habitation pendant au moins trois ans, la taxe varie avec les départements.

Dans les départements des notaires du Groupe Monassier France, elle sera de :

- 7,925% • Bouches-du-Rhône (13) • Gironde (33) • Haute Garonne (31) • Hérault (34) • Ille-et-Vilaine (35) • Indre-et-Loire (37) • Nord (59) • Paris (75) • Pas-de-Calais (62) • Pyrénées Atlantiques (64) • Rhône (69) • Var (83) • Vosges (88) • Yvelines (78)
- 7,8735% • Seine Maritime (76)
- 7,7815% • Maine-et-Loire (49)
- 7,2485% • Loire-Atlantique (44)
- 7,105% • Marne (51) • Martinique (972)

A quoi - s'il y a lieu - s'ajoute la rémunération du notaire-négociateur.

A nouveau un tarif dégressif majoré de la TVA à 20,6%.

- De zéro à 300 000 francs ➔ 5% HT
- Sur la partie supérieure à 300 000 francs ➔ 2,50% HT

APRÈS-VENTE

- La vente d'une résidence secondaire sera exonérée sous certaines conditions : par exemple, si le patrimoine immobilier du vendeur vaut moins de quatre cent mille francs...

* Le montant de la plus value imposable 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). Aucune possibilité d'échelonner le paiement.

• Taxe d'habitation et taxe foncière

La vente d'un immeuble entraîne le transfert des impôts locaux.

La taxe d'habitation est supportée, pour la totalité de l'année, par l'occupant au premier janvier.

La taxe foncière est conventionnellement partagée entre le vendeur et l'acquéreur, au prorata de leur temps de propriété de la maison sur l'année du changement de propriétaire (mais pour l'administration fiscale, elle est due par le vendeur).

A LIRE

"Les clés de l'immobilier"

Les Editions SEFI ont fait appel à deux conseillers en stratégie patrimoniale du Groupe Monassier France ; Philippe PAMBO (Lille) et Pierre LHOTE (Montpellier) pour rédiger ce guide pratique consacré aux investissements immobiliers.

Bien plus qu'un simple descriptif des différents investissements immobiliers qui sont parfois de véritables produits financiers, les auteurs se sont attachés à présenter des méthodes d'analyse qui prennent en compte la fiscalité et la rentabilité de ces investissements.

Une lecture indispensable pour disposer d'une information claire et concise sur les règles en matière immobilière, tant juridiques, fiscales, que financières.

"Les clés de l'immobilier",
Editions SEFI - 286 pages - 136 FTTC.

Vous venez de vendre ou d'acheter une maison, un appartement. Quelles démarches vous incombent ?

Fiscalité

Vendeur et acquéreur doivent prévenir leur centre des impôts de leur changement d'adresse pour l'établissement de leurs impôts sur le revenu. Ils verseront leurs acomptes provisionnels au percepteur de leur ancien domicile et ils justifieront, au percepteur de leur nouveau domicile, des versements précédemment effectués. Le contribuable mensualisé, demandera en même temps au percepteur un imprimé rectificatif de domiciliation.

Assurances

• **Immobilier** : en principe, l'assurance du vendeur continue quelque temps après le changement de propriétaire. Le jour même de l'achat (de la vente), téléphonez quand même à votre assureur (que vous avez prévenu depuis longtemps) pour vérifier s'il vous a bien assuré.

• **Automobile** : vous avez un mois pour faire modifier votre adresse sur la carte grise de votre voiture, à la préfecture de police. Au demeurant, aucune obligation ne concerne votre permis de conduire...

Banque, virements automatiques, etc...

Pensez, le plus tôt possible :

- à changer, si nécessaire, d'agence. Si vous restez dans la même banque, ça ne vous coûtera rien en général et le transfert de vos comptes se fera en une semaine environ.

- à signaler votre nouvelle adresse aux organismes que vous payez par virement automatique.

- à faire corriger vos coordonnées sur vos cartes de crédit et/ou vos cartes client des grands magasins.

Santé, Sécurité Sociale

Informez rapidement votre centre de Sécurité Sociale, ainsi que mutuelle, caisse d'allocations familiales, caisse de retraite et sa complémentaire et tout autre organisme de prévoyance auquel vous êtes affilié.

Maison

- Passez à la poste pour faire suivre votre courrier. Il vous en coûtera 110 F pour un an non renouvelable et vous recevrez le livret « Démé-post » très pratique sur les déménagements.

- Prenez rendez-vous avec l'EDF-GDF de votre ancien et de votre futur logement pour relever les compteurs puis résilier, transformer ou adapter vos contrats.

- Prenez les mêmes rendez-vous avec le service des eaux.

- N'oubliez pas les télécom et les autres compagnies avec lesquelles vous êtes engagé.

Pensez également

- A passer, bien que ce ne soit pas obligatoire, à la mairie, au commissariat de police ou à la gendarmerie dont vous dépendrez pour faire reporter votre nouvelle adresse sur votre carte d'identité et sur votre passeport ;

- si vous ne l'avez déjà fait, précipitez-vous pour contacter les directeurs de maternelle, école, CES, lycée et inscrire les enfants pour l'année suivante ;

- à prévenir la mairie pour qu'elle établisse et vous envoie à temps et à la bonne adresse, votre prochaine carte d'électeur.

CAS PARTICULIERS

Vous vendez un bien indivis

Nul n'est contraint de rester dans l'indivision. La formule est connue. Toutefois, cette situation est maintenue, un certain temps, dans deux cas :

- si la vente est celle d'un bien donné

et frappé d'inaliénabilité par son donateur. Par exemple, c'est une maison de famille, et votre père, qui vous l'a donnée, a défendu de la vendre avant la majorité de vos enfants.

- Lorsque parmi les indivisaires se trouve un ou des enfants mineurs, les parents peuvent obtenir du tribunal le maintien d'une indivision jusqu'à la majorité du plus jeune des enfants. On retiendra aussi que l'indivisaire qui refuse de vendre dispose d'un droit de préemption pour racheter la totalité du bien.

Vous voulez vendre un bien grevé d'un usufruit, ou d'un droit d'usage

C'est possible à condition que l'usufruitier ou l'usager ainsi que le nu-propiétaire soient d'accord pour vendre. Cependant, si l'usufruitier ou le bénéficiaire du droit d'usage s'oppose à la vente, son opposition n'est que relative. Ni l'un ni l'autre ne peuvent empêcher la vente seule d'une nue-propiété. Mais comme ils conserveront leur droit leur vie durant, la vente risque de se transformer en braderie... si même il se trouve un acquéreur.

• Valeur de l'usufruit

L'usufruit est un droit très fort qui permet de disposer d'une maison ou un appartement, pour y vivre, le prêter ou le louer. L'usufruit a donc une valeur marchande. Elle s'évalue en fonction de l'espérance de vie de l'usufruitier et de la rentabilité du bien. Le barème fiscal (règle des dixièmes) ne s'applique que pour les donations et successions. Si l'usufruitier est d'accord pour vendre son usufruit, trois situations se présentent :

- ou il reçoit sa part en monnaie sonnante et trébuchante ;
- ou il décide d'exercer son usufruit sur la somme versée au vendeur nu-propiétaire ;
- ou le nu-propiétaire rachète un bien sûr lequel se reporte l'usufruit.

• Droit d'usage

Moins fort que l'usufruit, c'est un droit personnel qui permet seulement d'habiter un logement. Sa valeur est donc moindre.

Le bien est frappé d'une servitude

Le notaire doit la signaler et la mentionner dans l'avant-contrat et dans l'acte de vente.

- Ce pourra être une *servitude de droit privé*. Par exemple, un droit de passage, un mur mitoyen...
- ou une *servitude de droit public*: respect d'un site ou monument historique, alignement...

Un locataire occupe, avec un bail, le logement que vous vendez.

• Vous vendez occupé avec maintien du bail (loi de 1989).

Le locataire n'a aucun droit de préemption*. Vous n'avez pas même à le prévenir de la vente. Quand celle-ci sera réalisée, vous le mettez au courant et il continuera de payer le même loyer, mais au nom du nouveau propriétaire.

* Sauf, en application d'une loi de 1975, si c'est la première vente après une mise en copropriété.

• Vous aimeriez vendre vide.

La loi sur l'habitat du 21 juillet 1994 renforce le droit de préemption du locataire pour racheter l'appartement. En lui donnant congé - six mois au moins avant l'échéance du bail - vous devez désormais faire à votre locataire une offre d'achat à un prix déterminé. Si, dans les deux mois, il répond "je n'achète pas" ou ne répond pas, vous êtes libre de vendre à qui vous voulez. Et votre locataire devra libérer l'appartement à l'échéance du bail. Cependant, si ensuite vous trouvez un acheteur à un prix moindre, il faudra repartir à zéro et proposer le nouveau prix à votre locataire. Pour se décider, celui-ci dispose à nouveau d'un mois de réflexion, auquel s'ajoutent environ quatre mois pour signer l'achat si le prix lui convient mais qu'il lui faut obtenir un crédit.

SPÉCIAL ACHETEUR

Vous achetez un terrain pour construire

Vérifiez que le terrain est bien constructible et ce que l'urbanisme, POS, coefficient d'occupation des sols, etc... permettent d'y construire. Sachez aussi qu'il y a un point noir : la TVA. A 20,6%, elle passe pour dissuasive, handicapant la vente des terrains à bâtir et de l'immobilier neuf à des non professionnels.

Vous achetez pour louer

- **Achat dans le neuf** : dans le contexte Périssol* c'est l'investissement le plus intéressant du moment puisque le propriétaire-bailleur est autorisé à amortir 80% de son investissement (cf. P & E N° 14, automne 1997 sur l'immobilier locatif).
- **Achat dans l'ancien** : en général, ce sera moins cher que dans le neuf. Aussi de très bonnes affaires sont-elles possibles. Achetez, par exemple, une maison ou un appartement déglingués dans lequel il s'impose de faire des travaux. Si vous louez 3 ans au moins, s'il s'agit seulement de travaux d'amélioration ou de remise en état (peinture, toiture, chauffage... à rénover) et si vous faites appel à des professionnels, ces travaux seront déductibles de vos revenus fonciers en totalité et même, dans certaines conditions, imputables sur votre revenu global à hauteur de 70 000 F. Et si vous avez souscrit un emprunt pour ces travaux, vous pourrez en déduire les intérêts.

* Prorogé jusqu'au 30 juin 1999

Pour en savoir plus

- Conseils par des Notaires N° 239 du 13 avril 1998. Tél. 01 44 90 30 31.
- Centre de Documentation et d'Information de l'Assurance (CDIA) pour demander son document gratuit "Les assurances liées à un emprunt". Minitel 3614 CDIA ou par courrier au 2, rue de la Chaussée d'Antin, 75009 Paris.