



LES GUIDES

DE
PARTICULIER
À
PARTICULIER

Vendre

son bien immobilier

À jour des dernières lois

EYROLLES

- Un guide juridique complet, pratique, à jour des dernières lois.
- Des mises en situation réelles par les exemples chiffrés.
- Des rubriques « à savoir » et « conseil » pour éviter toutes les chausse-trapes.
- Un lexique juridique détaillé.

Bien connaître ses droits, en anticiper et en évaluer toutes les conséquences, avant de s'engager à vendre, telle est la promesse de ce guide. Tous les principes de la vente sont passés en revue : contenu du compromis de vente, signataires, droit de rétractation, servitudes d'urbanisme...

Tous les mécanismes de la vente spécifique du viager sont détaillés pour faire courir le moins de risques possible au candidat vendeur. Les règles des plus-values immobilières à payer et de la TVA immobilière sont décryptées et percées au jour des dernières règles fiscales en vigueur.

De Particulier à Particulier est le premier groupe de presse immobilier français. Il met à la disposition des particuliers un ensemble de publications et de services leur permettant de mener à bien toute transaction immobilière sans intermédiaire.

L'ouvrage est dirigé par **Jean-Michel Guérin**, directeur général de PAP.
Laurent Lamielle est juriste au sein de PAP.

**VENDRE
SON BIEN IMMOBILIER**

Éditions d'Organisation
Groupe Eyrolles
61, Bd Saint-Germain
75240 Paris Cedex 05
www.editions-organisation.com
www.editions-eyrolles.com

De Particulier à Particulier
45, rue du Cardinal-Lemoine
75239 Paris Cedex 05
www.pap.fr

**DE
PARTICULIER
À
PARTICULIER**

Coordonné par Jean-Michel GUÉRIN
avec la collaboration de Laurent LAMIELLE

VENDRE SON BIEN IMMOBILIER

EYROLLES

Éditions d'Organisation

Dans la même collection :

- La copropriété
- Acheter son bien immobilier
- Louer un bien immobilier
- Les relations de voisinage

Sommaire

INTRODUCTION	1
--------------------	---

Première partie

Le compromis de vente de l'avant-projet à la vente

Les principes de base	5
Pourquoi signer un avant-contrat ?	5
Le compromis de vente	6
La promesse unilatérale de vente.....	6
Le compromis de vente avec ou sans notaire ?.....	7
<i>Compromis de vente devant notaire</i>	7
<i>Compromis de vente sans notaire</i>	8
Le droit de rétractation	9
Le compromis est signé entre particuliers, autrement dit « sous signature privée »	9
Le compromis signé devant notaire.....	10
Le nombre d'exemplaires et de signatures	12
Qui signe le compromis de vente ?.....	12
<i>Le vendeur</i>	12
<i>L'acquéreur</i>	14
Une procuration ?	15

Le contenu du compromis de vente	17
L'identification du bien immobilier	17
L'indication de la superficie	17
<i>L'information</i>	18
<i>L'erreur de surface</i>	18
<i>La superficie dans l'annonce</i>	19
Le bornage des terrains.....	20
Les déclarations du vendeur	21
L'origine de propriété.....	21
La situation du bien au regard des privilèges et hypothèques	21
L'entrée en jouissance	21
<i>L'entrée en jouissance le jour de la vente</i>	22
<i>L'entrée en jouissance anticipée</i>	22
<i>L'entrée en jouissance différée</i>	22
<i>La vente d'un logement loué ou occupé</i>	23
Les servitudes et l'urbanisme	24
Les diagnostics immobiliers	25
Le dossier de diagnostic technique.....	26
Les différents diagnostics	26
<i>Le plomb</i>	26
<i>L'amiante</i>	28
<i>Les termites</i>	28
<i>L'état des risques naturels et technologiques (ERNT)</i>	29
<i>Le diagnostic de performance énergétique (DPE)</i>	30
<i>Le gaz</i>	30
<i>L'état de l'installation intérieure d'électricité</i>	31
<i>Le contrôle de l'installation d'assainissement</i>	31
Responsabilité engagée	31
Faire établir un diagnostic.....	32
Les charges de copropriété	33
La répartition des charges courantes entre le vendeur et l'acquéreur	33
<i>Répartition légale</i>	33
<i>Prévoir une autre répartition</i>	34
Les avances.....	35
Les travaux	35
La répartition entre vendeur et acquéreur	35
<i>Répartition légale</i>	35

<i>Prévoir une autre répartition</i>	36
Les déclarations de l'acquéreur	37
Le carnet d'entretien de l'immeuble	37
Le diagnostic technique du bâtiment	38
Les vices cachés, les vices apparents	39
<i>La vente d'un logement récent</i>	40
Les impôts locaux et fonciers	40
<i>La taxe d'habitation</i>	40
<i>Les taxes foncières</i>	41
Les conditions suspensives de la vente	41
La condition suspensive pour le crédit	42
<i>Rédaction de la clause d'obtention des crédits</i>	42
<i>Intérêt de cette clause</i>	43
<i>La vente comptant avec l'achat comptant</i>	43
Les conditions suspensives d'urbanisme	44
<i>Les droits de préemption</i>	44
<i>La présence d'hypothèque</i>	46
Est-il possible d'ajouter d'autres conditions suspensives ?	47
<i>Le changement d'usage</i>	47
<i>La possibilité de construire</i>	48
<i>La possibilité de modifier des parties communes</i>	48
<i>L'achat sous condition de la vente de son propre bien</i>	49
Le délai de réalisation de la vente	50
Le délai d'usage	50
Le délai maximal	50
La possibilité de substitution	50
L'élection de domicile	51
Les mots ou lignes rayés nuls	52
Les conditions financières de la vente	53
Le prix	53
Le prix de vente du bien	53
Le prix des meubles vendus avec le bien	54
Les frais de notaire	54
Le versement d'une somme d'argent	55
Acompte ou dépôt de garantie	56
Arrhes	56

Vendre son bien immobilier

La clause pénale.....	56
Le séquestre	57
La réalisation de la vente	59
Entre la promesse et l'acte de vente	59
Les documents à transmettre au notaire	59
Le point sur les charges de copropriété	60
La signature chez le notaire : l'acte définitif	61
Le paiement du prix au vendeur	61
Le titre de propriété.....	61
Quelques conseils.....	63
Questions-réponses.....	65

Deuxième partie Vendre en viager

Les principes de base.....	71
Qu'est-ce qu'une vente en viager ?.....	71
Pourquoi vendre en viager ?	72
Un contrat toujours aléatoire	72
Quelques définitions	73
Viager libre ou viager occupé.....	73
Le prêt viager hypothécaire.....	74
Le contrat, sa forme et son contenu	75
Le compromis de vente.....	75
L'acte authentique.....	77
Les signataires	77
Le contenu des actes	78
Le viager occupé	78

La répartition des charges et des travaux.....	80
Cas d'un viager libre	80
Cas d'un viager occupé	80
La rente	83
Quelques généralités	83
La détermination de la rente	84
La nécessité d'un prix véritable	84
La fixation du prix.....	85
Le taux de la rente	86
La notion de rentabilité d'un bien	87
La rente réversible et réductible.....	87
L'évaluation de l'occupation	88
Comment évaluer l'usufruit ?	89
Comment évaluer le droit d'usage ?.....	90
L'indexation de la rente	91
Les majorations légales	91
Les arrérages	94
Les garanties du vendeur	95
L'extinction du viager	96
Le décès du crédientier	96
<i>Le décès dans les 20 jours</i>	<i>96</i>
La renonciation du crédientier	97
Le rachat de la rente.....	97
Autres cas d'extinction	98
La fiscalité du viager	99
L'impôt sur la mutation	99
L'impôt sur le revenu	101
Les plus-values immobilières	102
<i>Cas particulier : la revente du bien par le débirentier.....</i>	<i>102</i>
Les impôts locaux.....	103
Tableaux.....	103
Questions-réponses	109

Troisième partie

Les plus-values immobilières

Les données fondamentales	115
Quelles plus-values ?	115
Quand y a-t-il plus-value ?	115
Qu'est-ce qui est imposable ?	116
Les personnes	116
Les biens	117
Importance du lieu du domicile	117
En France	117
Dans un État membre de l'Union européenne	118
En dehors de l'Union européenne	118
Qu'appelle-t-on cession à titre onéreux ?	118
Les cas d'exonération	121
La vente de la résidence principale	121
La notion de résidence principale	122
<i>La notion de résidence principale</i>	
<i>en cas de séparation du couple</i>	122
Les dépendances	123
Cas particuliers	123
<i>Les immeubles en cours de construction au moment de la vente</i>	123
<i>Les péniches ou bateaux à usage d'habitation</i>	124
Résidence principale d'un associé	125
L'exonération relative à la durée de détention	125
L'exonération relative au montant de la cession	126
Cas particulier : cession de plusieurs parcelles ou lots	126
<i>Lorsque la vente a lieu au bénéfice d'acquéreurs distincts</i>	126
<i>Lorsque la vente a lieu au bénéfice du même acquéreur</i>	127
L'exonération en faveur des expropriés	127
La vente de la résidence en France	
des non-résidents européens	128
Les conditions à remplir pour être exonéré de plus-value	128
L'exonération relative à l'acquéreur du bien vendu	129
Exonérations diverses	129

La détermination de la plus-value	133
Calcul de la plus-value brute	133
Prix de vente (prix de cession).....	133
Majoration et diminution du prix de vente	134
<i>Majoration du prix de vente</i>	134
<i>Diminution du prix de vente</i>	135
Prix d'acquisition (prix de revient).....	135
<i>Biens acquis à titre onéreux</i>	136
<i>Biens acquis à titre gratuit</i>	136
Majoration : ce que l'on peut ajouter au prix d'acquisition.....	137
<i>Frais afférents à l'acquisition à titre onéreux</i>	137
<i>Selon le montant réel des travaux</i>	138
<i>Forfaitairement</i>	139
<i>Frais afférents à l'acquisition à titre gratuit</i>	140
Calcul de la plus-value imposable	142
L'abattement pour durée de détention	142
L'abattement fixe	142
En cas de moins-value	143
<i>Cas particulier</i>	143
Les modalités particulières de paiement de l'impôt	145
Impôt sur la plus-value et prélèvements sociaux	145
Déclaration et paiement de la plus-value	146
Déclaration spécifique	146
En cas d'exonération.....	146
En cas d'annulation de la vente	146
Cas particuliers : contribuables domiciliés hors de France.....	147
<i>Contribuables domiciliés hors de France et relevant de l'impôt sur le revenu</i>	147
<i>Ressortissants de la Communauté européenne</i>	148
<i>Associés non-résidents d'une SCI dont le siège social est en France</i>	148
Questions-réponses	149

Quatrième partie

La TVA « immobilière »

Notions de base	157
Champ d'application de la TVA « immobilière »	157
Le taux de la TVA	157
La taxe sur quoi ?	158
Le régime des déductions	158
TVA et « frais de notaires réduits »	158
La TVA sur ventes de logements	159
Qu'appelle-t-on achèvement ?	159
Quelles sont les ventes soumises à la TVA ?	160
La TVA à la charge du vendeur	161
La TVA sur le prix de vente	161
La déduction de la TVA sur le prix d'achat	161
Calcul de la TVA due par le vendeur	162
Des frais de notaire « réduits » à la charge de l'acquéreur	162
Questions-réponses	163
Lexique juridique	165
Annexes	209
Adresses utiles	210
Textes de loi	211

Introduction

La vente d'un bien immobilier est un acte tout à la fois banal et exceptionnel. Banal, car plus de 700 000 transactions dans l'ancien ont été réalisées en 2010. Exceptionnel, car pour la plupart d'entre vous, seules une ou deux ventes sont effectuées au cours d'une vie.

Pour rassurer chacun d'entre vous, rappelons une donnée cardinale : en France, la vente immobilière n'est pas complexe et ne nécessite pas le recours à un intermédiaire : plus d'une transaction sur deux s'effectue d'ailleurs entre particuliers. Ensuite, le passage chez le notaire, obligatoire, garantit à tous sécurité juridique et régularité de la vente.

Avant de mettre en vente, il faut en connaître les modalités mais aussi les conséquences financières.

La vente peut être « classique » (paiement de la totalité du prix à l'acte définitif) ou en viager (paiement du prix échelonné dans le temps et soumis à l'aléa de la durée de vie du vendeur).

La vente peut aussi générer des frais pour le vendeur : taxation de la plus-value réalisée mais aussi paiement de la TVA dans des cas plus restreints.

Connaître vos droits mais aussi vos obligations, lister les documents à fournir (les diagnostics immobiliers, par exemple), mieux appréhender les négociations à effectuer avec l'acheteur (notamment sur la répartition du coût des travaux en copropriété) et savoir par avance les conséquences financières de la vente, tels sont les objectifs de cet ouvrage. Après sa lecture, vous pourrez mettre en vente en toute confiance et mener sereinement votre transaction : celle-ci doit rester un moment agréable et servir, pourquoi pas, de tremplin pour un prochain achat !

Première partie

Le compromis de vente de l'avant-projet à la vente

Rien n'est plus simple que de procéder à une vente immobilière. En effet, le particulier n'a aucune démarche administrative à accomplir. C'est le notaire, dont l'intervention est obligatoire, qui s'occupe de toutes les formalités.

Seul, le compromis de vente peut être signé directement entre le vendeur et l'acheteur, sans l'intervention du notaire. Voilà les raisons pour lesquelles nous vous fournissons les explications qui suivent, afin que tout acquéreur ou vendeur soucieux de bien connaître ses droits puisse s'engager en connaissance de cause.

Les principes de base

Une fois trouvé votre acheteur, la vente va se réaliser en deux temps : d'abord la signature d'un avant-contrat, puis celle de l'acte de vente définitif quelques mois plus tard devant notaire.

Pourquoi signer un avant-contrat ?

En fait, rien n'oblige vendeur et acquéreur à signer un avant-contrat. Ils pourraient très bien, s'ils le souhaitent, conclure immédiatement le contrat de vente dès lors qu'ils se sont mis d'accord.

Mais la vente concerne généralement d'autres intervenants :

- les collectivités locales, telle la commune, peuvent, dans certains cas, préempter, c'est-à-dire acquérir le bien en priorité ;
- le locataire, lorsque le logement est loué, que le logement soit vendu occupé ou que le locataire dispose d'un droit de préemption ;
- la banque du vendeur, qui n'a peut-être pas remboursé tous ses crédits au moment où il met en vente ;
- la banque de l'acquéreur, qui vérifie la solvabilité de ce dernier.

De plus, la vente d'un bien immobilier suppose l'accomplissement d'un certain nombre de formalités : l'acquéreur doit obtenir généralement son prêt, le notaire doit demander un état hypothécaire, l'extrait cadastral... Par conséquent, entre le moment où les parties se mettent

d'accord et la signature de l'acte authentique de vente, il s'écoule un délai plus ou moins long. C'est pourquoi, pour lier vendeur et acquéreur pendant ce laps de temps, l'accord est toujours matérialisé par une promesse à titre d'« avant-contrat ».

L'avant-contrat

L'avant-contrat ratifie par écrit les principaux termes de l'accord entre vendeur et acheteur, en attendant de signer le contrat de vente définitif par lequel la vente sera réellement conclue.

Le compromis de vente

Une fois d'accord avec votre acheteur, c'est le moment de choisir quel type de promesse vous allez signer. Vous avez le choix entre la promesse unilatérale de vente et le compromis de vente autrement appelé « promesse synallagmatique de vente ».

La promesse unilatérale de vente

Dans une promesse unilatérale de vente, le vendeur s'engage, dès la signature, à vendre le bien à un acquéreur pour un prix déterminé, et ce, pendant un certain délai. En revanche, l'acheteur ne s'engage pas immédiatement à acheter. Il dispose simplement d'une option qui est d'acheter ou de ne pas acheter. Pendant le délai précisé dans la promesse, il peut choisir d'acheter, en « levant l'option », ou inversement, de ne pas acheter en ne « levant pas l'option ». Il possède en la matière une totale liberté de décision.

Il est bien évident que s'il ne lève pas l'option, il accepte d'abandonner l'indemnité d'immobilisation qu'il a versée au départ au vendeur.

Mais en aucune manière, le vendeur ne peut contraindre l'acquéreur à acheter. Cependant, une fois que l'acheteur a levé l'option, il ne peut plus ensuite changer d'avis et refuser de signer l'acte de vente définitif.

La deuxième solution consiste à signer une promesse synallagmatique de vente, plus couramment appelée « compromis de vente ».

Le compromis de vente avec ou sans notaire ?

En signant un compromis de vente, vendeur et acheteur s'engagent définitivement, l'un à vendre, l'autre à acheter. Dès sa signature, on dit que ce type de promesse « vaut vente » dès lors que vendeur et acheteur se sont entendus sur la chose (le bien en vente) et sur le prix. En théorie, cela signifie que le transfert de propriété a lieu immédiatement, alors que le prix n'est pas payé, et que l'acheteur ne prend pas possession du logement. Mais en pratique, il est toujours prévu dans le compromis de reporter ce transfert de propriété à la date de signature de l'acte définitif lorsque le prix de vente est totalement versé.

Conseil

Pour assurer à vos transactions une issue favorable, nous préconisons d'utiliser désormais nos compromis de vente comme avant-contrats.

Alors que l'acte authentique de vente doit être établi obligatoirement par le notaire, ce n'est pas une obligation pour le compromis de vente.

Attention : si vous prévoyez un délai de plus de dix-huit mois entre le compromis de vente et l'acte de vente définitif, la signature doit se faire devant notaire. À défaut, le compromis ne serait pas valable.

● Compromis de vente devant notaire

Lorsque vous signez le compromis devant notaire, c'est lui qui s'occupe de tout : rédaction de l'avant-contrat, vérification des pièces à annexer au contrat, et surtout, il est le garant de la validité de votre transaction sur le plan juridique. En tant que spécialiste, il peut vous conseiller pour la rédaction de conditions particulières, ou plus généralement sur la transaction.

Le choix du notaire

Vous avez toujours la possibilité de faire appel au notaire de votre choix, les notaires ayant compétence sur tout le territoire national. L'acheteur peut également faire intervenir le sien. Il est donc très fréquent que vendeur et acquéreur fassent chacun appel à son propre notaire.

Vendre son bien immobilier

À savoir

Quand deux notaires interviennent dans une vente, les tâches sont réparties par avance entre eux selon des règles fixées par les chambres interdépartementales des notaires. Il y en a toujours un chargé de la rédaction des actes. On dit qu'il a « la plume ». En Ile-de-France, c'est celui de l'acheteur.

Les frais de notaire

La signature d'un compromis de vente chez le notaire ne coûte rien. Les sommes qui peuvent être réclamées à l'acheteur le jour de la signature du compromis (environ 500 €) ne sont qu'une provision sur ce que ce dernier aura à payer le jour de la signature de l'acte authentique (la vente définitive) qui surviendra deux à trois mois plus tard.

Lorsque le vendeur et l'acheteur ont chacun leur notaire, cela n'a aucune incidence sur le montant des honoraires. Dans ce cas, il est convenu qu'ils se partagent les frais à part égale.

La signature électronique des actes de vente désormais possible

Le premier acte de vente entièrement dématérialisé a été signé fin 2008. Les notaires ont mis en place un système de signature sécurisé pour des actes de cette importance. Cette mesure doit faciliter la circulation des actes en toute sécurité, et doit également permettre la signature d'un acte à distance.

Lorsqu'un acte de vente doit être signé devant notaire, celui-ci en fait d'abord la lecture aux intéressés. Le vendeur et l'acheteur y apposent ensuite leur signature. Avant de signer l'acte dématérialisé, les parties en lisent, cette fois, le contenu sur l'écran d'ordinateur. L'acte est ensuite signé par le vendeur et l'acheteur avec un stylet électronique, soit sur écran tactile, soit sur une tablette graphique liée à l'ordinateur. Le notaire signe de son côté avec une carte spéciale, ressemblant à une clé USB. Véritable garantie de fiabilité, cette carte a été certifiée par une commission et contient la signature numérisée du notaire.

● Compromis de vente sans notaire

Dans quelques cas particuliers, vous pouvez aussi signer entre vous le compromis de vente (on dit alors « sous signature privée ») : lorsque vous êtes pressés de signer, et n'arrivez pas à obtenir rapidement un rendez-vous chez le notaire. Cela signifie que vous allez directement signer un compromis de vente à l'aide d'un document officiel (vous pouvez vous en procurer à nos bureaux ou par correspondance), sans

passer devant notaire. Cette pratique, si elle est courante, n'est pas forcément accessible à tous. Elle nécessite une certaine familiarité avec le droit des transactions immobilières, et une aisance pour le remplissage de documents administratifs.

- ☞ *Vous pourrez vous procurer les formulaires de compromis de vente et les modèles types préremplis (spécimens) :*
- dans nos antennes régionales (liste des différentes antennes sur www.pap.fr) ;*
 - en les téléchargeant à partir de notre site www.pap.fr ;*
 - en les commandant en ligne, ou à notre service documentation au 01 40 56 35 35 (imprimé modèle L).
Vous les recevrez alors par la poste.*

Que vous choisissiez un compromis ou une promesse unilatérale de vente, l'acheteur va bénéficier, quant à lui, d'un droit de rétractation.

Le droit de rétractation

Si l'acheteur a cédé à un coup de cœur, et regrette d'avoir signé le compromis, il peut encore changer d'avis une fois le compromis signé. Il n'a pas besoin de se justifier pour cela. On dit qu'il dispose d'un droit de rétractation. Tout acquéreur non professionnel qui achète son logement en bénéficie, que la transaction soit conclue entre particuliers ou devant notaire.

Le compromis est signé entre particuliers, autrement dit « sous signature privée »

Dans ce cas, vous allez fixer rendez-vous à votre ou vos acquéreur(s) et remplir avec eux un compromis de vente. Une fois signé, vous devez adresser un exemplaire de ce compromis à chacun de vos acquéreurs par courrier recommandé avec accusé de réception. Cela permet de fixer avec certitude la date à laquelle commence le délai de rétractation.

Si les acheteurs sont mariés, un exemplaire du compromis doit être adressé à chacun des époux afin de faire partir le délai de rétractation.

C'est la raison pour laquelle nous conseillons de signer le formulaire de compromis en trois exemplaires s'il y a un seul acheteur, ou en quatre

exemplaires s'il y en a deux : un que le vendeur conserve, un qu'il va adresser séparément et nominativement à chacun des acheteurs en courrier recommandé avec accusé de réception, et un qu'il remet aux acheteurs afin qu'ils aient en leur possession le document en quittant le vendeur, en attendant de recevoir chacun le leur en recommandé. Ainsi, ils ne quittent pas le vendeur « les mains vides » et peuvent aussitôt commencer leurs démarches, comme la recherche de leur prêt, par exemple.

Pour accompagner cet envoi, les modèles types de compromis que nous éditons sont fournis avec une lettre type à compléter et à joindre à chacun des compromis adressés à chacun des acheteurs. Elle leur rappelle le délai dont ils disposent s'ils souhaitent se rétracter suite à l'envoi de ce compromis.

Le délai de rétractation commence à courir dès le lendemain de la première présentation de la lettre recommandée. Peu importe que votre acheteur la récupère aussitôt ou plus tard, et même pas du tout. Ainsi, si l'acheteur tarde à récupérer le recommandé, le délai de sept jours s'écoule quand même.

Attention : pendant ce délai, vous ne pouvez percevoir les 10 % au titre de l'acompte sur le prix définitif. Ce montant doit être versé à l'expiration du délai de rétractation de sept jours. L'acquéreur remet alors au vendeur un chèque établi à l'ordre du notaire.

Le compromis signé devant notaire

Dans ce cas, le vendeur et l'acheteur se retrouvent chez le notaire chargé de la vente. Celui-ci a préparé par avance le compromis de vente grâce aux informations que vous lui avez transmises, ainsi que l'acheteur : titre de propriété, identité et situation matrimoniale... Il ne vous reste plus qu'à signer le compromis de vente, dès que le notaire vous en aura fait la lecture. Cet acte comporte la reproduction de l'article de loi sur les modalités de versement de la somme avancée par l'acheteur (L. 271-2 du Code de la construction et de l'habitation). Le notaire remet ensuite le compromis ou une copie de ce compromis à l'acheteur en mains propres. Ce dernier doit y reproduire une mention manuscrite qui indique qu'il a pris connaissance de son droit de rétractation. Ce délai court à compter du lendemain de cette