

IMMOBILIER

⇒ **ACHETEUR – VENDEUR : qui paye quoi ?**



La vente d'un bien immobilier doit être constatée par acte authentique. L'intervention d'un notaire est donc obligatoire. Lors du traitement du dossier de vente aboutissant à la signature définitive, le Notaire est amené à réunir de nombreux documents. Ces démarches génèrent un coût pris en charge par le vendeur ou par l'acquéreur selon les principes suivants.

① Que paie l'acquéreur ?

> Au moment de la signature de l'avant-contrat :

- **L'indemnité d'immobilisation ou le dépôt de garantie.** L'acquéreur doit verser une partie du prix de vente appelée « indemnité d'immobilisation » ou « dépôt de garantie » en contrepartie de l'immobilisation par le vendeur de son bien.

En pratique, le montant est de 5 % à 10 % du prix de vente. Il est encaissé dès la signature de l'avant-contrat et bloqué sur un compte séquestre par l'agence immobilière ou par le Notaire.

Suite à la signature de l'avant-contrat, si l'acquéreur se rétracte dans le délai de 7 jours ou ne donne pas suite au projet immobilier dans ce même délai (délai de réflexion), cette somme lui est restituée au plus tard dans les 21 jours.

Si l'avant-contrat a été conclu sous condition suspensive de l'obtention d'un prêt et que l'acquéreur justifie de refus de prêt dans le délai qui lui est imparti audit contrat, cette somme lui est immédiatement remboursée.

Enfin, si la vente est menée à son terme, ce versement vient en déduction du prix de vente.

- **La provision sur frais.** L'acquéreur doit également payer au Notaire une provision sur frais.

Si le vendeur et l'acquéreur ont choisi le même Notaire, celui-ci percevra une provision d'environ 300 euros afin de demander diverses pièces nécessaires à la rédaction de l'acte de vente.

Si le vendeur et l'acquéreur ont pris chacun leur Notaire, c'est celui du vendeur qui l'encaissera car, en principe, c'est lui qui est en charge de la constitution du dossier.

Lors de la signature de la vente, cette provision vient en déduction des frais d'acte (appelés communément « frais de notaire »).

Enfin, la promesse de vente est enregistrée au coût de 125 euros à la charge de l'acquéreur.

> Au moment de la signature de la vente :

- **Les frais d'acte.** En principe, ils sont à la charge de l'acquéreur. Ils comprennent :

* **les émoluments du notaire** (émolument proportionnel au prix de vente + coût des copies et des formalités telles que les demandes de pièces d'état civil et l'établissement d'une éventuelle déclaration de plus-value à laquelle peut être assujéti le vendeur),

* **la Taxe sur la Valeur Ajoutée** (TVA) au taux de 20 % sur les émoluments du Notaire,

* **les droits d'enregistrement dus au Trésor Public** (aussi appelés « droits de mutation à titre onéreux »). Ils s'évaluent à 5,80665 % du prix de vente (déduction faite de la valeur du mobilier s'il y en a) dans la majorité des départements français (5,09006 % dans les autres),

* **les frais de publication de la vente au fichier immobilier.** Ils s'élèvent à 0,10 % du prix de vente déduction faite de la valeur du mobilier s'il y en a,

* **les débours** qui correspondent à une estimation des frais annexes tels que le coût de l'état hypothécaire et la notification de la vente par lettre recommandée avec avis de réception au syndic de copropriété. Ils peuvent être évalués entre 400 et 800 euros.



Par exception, dans le cadre des contrats « clés en main », le plus souvent proposés par certains promoteurs immobiliers lors de la vente de biens neufs, c'est le vendeur qui supporte les frais d'acte.

- **La commission d'intermédiaire ou les honoraires de négociation.** Lorsque la vente est réalisée via un intermédiaire (agence immobilière ou notaire) et si la commission ou les honoraires de négociation ont été stipulés à la charge de l'acquéreur dans le mandat, celui-ci doit les régler en plus du prix de vente et des frais de la vente.

A noter : la commission versée à l'intermédiaire n'entre pas dans l'assiette des frais d'acte (ou « droits de mutation à titre onéreux ») lorsque le mandat précise qu'elle est à la charge de l'acquéreur, que le mandant soit le vendeur ou l'acquéreur.

② Que paie le vendeur ?

> Au moment de la signature de l'avant-contrat :

- **La facture des diagnostics.** A ce stade d'avancement du dossier, le vendeur doit acquitter la facture des entreprises qui sont intervenues pour réaliser les diagnostics.

Le montant de la facture est variable en fonction des diagnostics qui doivent être réalisés. Ils sont les suivants :

* **le certificat de mesurage « loi CARREZ »** pour chaque lot de copropriété principal objet de la vente. En vertu de la loi CARREZ du 18 décembre 1996, la mention de la superficie du lot privatif doit obligatoirement être indiquée dans l'acte authentique de vente et le certificat annexé audit acte. Bien que l'intervention d'un professionnel ne soit pas obligatoire, elle est vivement recommandée car le calcul de la superficie d'un lot privatif est très compliqué et doit respecter des règles bien précises. La durée de ce certificat n'est pas limitée mais il est préférable d'en faire établir un nouveau lors de la vente d'un lot de copropriété afin de se prémunir des éventuelles erreurs qui auraient pu être commises par un précédent propriétaire.



Cette obligation ne s'applique pas aux caves, garages, emplacements de stationnement et aux lots d'une superficie inférieure à 8 mètres carrés.

* **l'état mentionnant la présence ou l'absence de matériaux ou produits de construction contenant de l'amiante** lorsque le ou les lots vendus dépendent d'un immeuble collectif dont le permis de construire a été délivré avant le 1^{er} juillet 1997. La validité de cet état n'est pas limitée dans le temps en l'absence d'amiante.

* **le constat des risques d'exposition au plomb** lorsque le ou les lots vendus dépendent d'un immeuble collectif à usage d'habitation dont le permis de construire a été délivré avant le 1^{er} janvier 1949. Ce constat est valable un an. Sa durée de validité n'est pas limitée s'il n'y a pas de traces de plomb ou si les concentrations sont très faibles (< 1 mg/cm²).

* **l'état relatif à la présence de termites** lorsque le ou les lots vendus dépendent d'un immeuble bâti situé dans une zone délimitée par arrêté préfectoral. Cet état est valable six mois.

* ***l'état de l'installation intérieure de gaz*** lorsque le ou les lots vendus sont à usage d'habitation et comportent une installation intérieure de gaz de plus de quinze ans. Cet état est valable trois ans. En cas d'installation modifiée ou complétée, le certificat de conformité de moins de trois ans tient lieu d'état.

* ***l'état de l'installation intérieure d'électricité*** lorsque le ou les lots vendus sont à usage d'habitation et comportent une installation intérieure électrique de plus de quinze ans. Cet état est valable trois ans.

* ***l'état des risques naturels et technologiques*** lorsque le ou les lots vendus dépendent d'un immeuble situé dans une zone concernée. Cet état est valable six mois.

* ***le diagnostic de performance énergétique*** lorsque le ou les lots sont clos et couverts et affectés à l'habitation. Cet état est valable dix ans.

* ***l'état sur la présence ou l'absence de mérules*** lorsque le bien vendu est situé dans une zone délimitée par arrêté préfectoral.



Le vendeur ne peut se prévaloir de la garantie des vices cachés s'il ne fournit pas ces diagnostics à l'exception de :

- l'état des risques naturels et technologiques,
- le diagnostic de performance énergétique,
- et l'état sur la présence ou l'absence de mérules qui n'ont qu'une valeur informative.

> Au moment de la signature de la vente :

Une fois l'acte de vente signé, le vendeur ne perçoit que le disponible du prix de vente après imputation des frais suivants :

- ***La facture des diagnostics*** obligatoires si elle n'a pas déjà été réglée.
- ***Les éventuels frais de mainlevée*** si le bien vendu est grevé d'une garantie hypothécaire (par exemples : un privilège de prêteur de deniers ou une hypothèque conventionnelle). La mainlevée de l'inscription doit être réalisée par acte notarié.
- ***Les charges de copropriété exigibles*** lors de la vente d'un (ou plusieurs) lot(s) de copropriété et non encore acquittées au jour de la signature.

- **Les honoraires de mutation du syndic** qui découlent de la rédaction et de la délivrance au Notaire de l'état daté préalablement à la signature de l'acte. Ils sont fixés dans le contrat de syndic approuvé par l'assemblée générale des copropriétaires.

- **La plus-value exigible** si le vendeur est soumis à cet impôt. C'est le cas lors de la vente d'un bien qui n'est pas sa résidence principale et qu'il détient depuis moins de 22 ans.

- **La TVA** si le vendeur y est soumis. C'est le cas notamment lors de la vente par un assujetti d'un immeuble neuf dans les deux ans de l'achèvement.

- **La commission d'intermédiaire ou les honoraires de négociation** à condition d'avoir été stipulés à sa charge dans le mandat.

A noter : la commission de l'intermédiaire mise contractuellement à la charge du vendeur, mais versée au lieu et place par l'acquéreur, doit être soumise soumettre aux frais d'acte (ou « droits de mutation à titre onéreux »).

③ Le compte prorata temporis entre les parties

En pratique, la signature de l'acte de vente s'accompagne, la plupart du temps et selon la volonté des parties, de l'établissement et de l'approbation par elles d'un compte qui porte sur :

- **La taxe foncière.** L'avis d'imposition est adressé au propriétaire au 1er janvier. Le vendeur en est donc le seul redevable. Toutefois, s'agissant d'un impôt lié au droit de propriété, les parties peuvent expressément convenir de le proratiser sur la base du dernier avis d'imposition. Il revient alors à l'acquéreur de rembourser au vendeur la quote-part déterminée en fonction du nombre de jours entre la signature et le 31 décembre de l'année en cours.

A noter : La taxe d'habitation est due par l'occupant au 1er janvier et ce, pour toute l'année, même si le vendeur quitte son logement en cours d'année. Elle n'est donc pas proratisée.

- **Les charges de copropriété du trimestre en cours.** Le syndic appelle les charges au vendeur qui peut se faire rembourser par l'acquéreur la quote-part correspondant au nombre de jours entre la signature et la fin du trimestre. Cela doit être contractuellement convenu entre les parties.

- **Les travaux de copropriété** pour lesquels les appels de fonds interviendront postérieurement à la signature mais qui ont été votés avant la régularisation de l'avant-contrat. Le vendeur doit les rembourser par anticipation à l'acquéreur afin que celui-ci soit en mesure d'y faire face lorsque le syndic lui adressera les appels de fonds correspondants lorsqu'il en a été convenu ainsi dans l'avant-contrat.



L'acquéreur devra ultérieurement supporter le coût des travaux votés lors de l'assemblée tenue entre l'avant-contrat et la vente pour laquelle le vendeur lui a envoyé le pouvoir signé, l'ordre du jour et la convocation, le cas échéant, dans le délai convenu dans l'avant-contrat si cela a été expressément stipulé.

- **Le fonds de roulement.** Pour faire face aux dépenses exceptionnelles de la copropriété, tout nouveau copropriétaire doit verser une somme qu'il récupère lorsqu'il revend ses lots. L'acquéreur doit donc verser soit au syndic, soit directement au vendeur le fonds de roulement.

- **La provision spéciale de travaux.** L'acquéreur doit rembourser au vendeur l'éventuelle provision pour travaux visant à administrer l'immeuble, pourvoir à

sa conservation, à sa garde et à son entretien et, en cas d'urgence, à sa sauvegarde.

- **Le loyer du mois en cours.** Lorsque le bien est vendu loué, le vendeur doit rembourser à l'acquéreur le prorata temporis du loyer charges comprises correspondant à la période allant du jour de la signature de l'acte de vente au dernier jour du même mois.

- **Le dépôt de garantie.** Lorsque le bien est vendu loué, le vendeur doit également verser à l'acquéreur le dépôt de garantie afin que celui-ci soit en mesure de le restituer au locataire lorsqu'il quittera les lieux.

A noter : le total des remboursements dus par le vendeur et celui des remboursements dus par l'acquéreur font l'objet d'une compensation afin de déterminer qui doit de l'argent à l'autre. Le paiement du solde débiteur intervient en généralement directement entre les parties c'est-à-dire en dehors de la comptabilité du Notaire.