

**DE
PARTICULIER
À
PARTICULIER**

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

VENDRE SON BIEN IMMOBILIER

© Groupe Eyrolles, 1998, 2003, 2007, 2011
© De Particulier à Particulier, 1998, 2003, 2007, 2011
ISBN : 978-2-212-55174-7

EYROLLES

Éditions d'Organisation

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>	<i>122</i>
Les dépendances	123
Cas particuliers	123
<i>Les immeubles en cours de construction au moment de la vente</i>	<i>123</i>
<i>Les péniches ou bateaux à usage d'habitation</i>	<i>124</i>
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>	<i>126</i>
<i>Lorsque la vente a lieu au bénéfice du même acquéreur</i>	<i>127</i>
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