



Votre notaire, votre partenaire de proximité.

En début d'année, nous formulons des vœux pour vous accompagner dans une relation de proximité. Depuis, certains projets ont vu le jour, d'autres sont en cours de réalisation ou à l'étude.

Encore mieux qu'hier, nous sommes aujourd'hui prêts à conjuguer nos talents au service de vos projets. En effet, nous nous sommes dotés d'un outil de communication qui nous permet d'échanger rapidement et efficacement en toute confidentialité.

L'économie sociale et solidaire est au cœur de nos préoccupations d'entrepreneurs et de promoteurs du service public notarial. Nous progressons dans notre action concertée au titre de la RSE, responsabilité sociétale de l'entreprise. Nous faisons la

promotion d'un management où l'optimisation de la performance économique va de pair avec la préservation du capital humain et de notre environnement.

Dans notre prochain numéro de la Lettre, nous détaillerons les actions concrètes que nous aurons réalisées.

À l'approche des vacances d'été, nous restons plus que jamais à votre disposition pour vous conseiller, vous permettre de mener à bien les projets qui vous animent et d'atteindre les objectifs que vous vous êtes fixés. Retrouvez-nous également sur Internet et suivez-nous dès maintenant sur LinkedIn.

L'équipe GIO



PACS, faites-vous conseiller par votre notaire.

Le pacte civil de solidarité (PACS) a été instauré par la loi du 15 novembre 1999 et intégré dans l'article 515-1 du code civil qui le définit comme « un contrat conclu par deux personnes physiques majeures, de sexe différent ou de même sexe, pour organiser leur vie commune ».

À l'origine, il a été créé dans le but de : « prendre en compte une partie des revendications des couples de même sexe qui aspiraient à une reconnaissance globale de leur statut, alors que la jurisprudence de la Cour de cassation refusait de regarder leur union comme un concubinage ».

Le PACS offre plus de souplesse que le mariage notamment sur sa conclusion et sa rupture mais il doit être complété par un testament pour protéger le partenaire survivant.

Depuis 2016, le PACS peut être conclu soit en mairie, soit par acte notarié. La seconde solution, même si elle a un coût, apporte l'avantage de pouvoir avoir un conseil éclairé sur le régime à adopter lors de la conclusion du pacte.

Depuis 2006, le régime « légal » du PACS est la séparation de biens qui fonctionne de manière similaire à celui du mariage. Chaque partenaire reste propriétaire des biens acquis seul avant ou pendant le PACS. Une option est possible pour le régime de l'indivision. Dans ce cas les biens acquis avant restent propres à chacun, les biens acquis pendant le PACS sont indivis pour moitié, même si la contribution des partenaires à l'acquisition est inégale ou exclusive. Votre notaire pourra aménager et adapter votre convention en fonction de votre situation personnelle et professionnelle.

Le PACS, comme le mariage, crée envers le partenaire un certain nombre de devoirs tels que assistance, aide matérielle, vie commune et une solidarité dans les dettes et dépenses de la vie commune sauf les dépenses manifestement exagérées.

Au niveau successoral, le PACS ne confère aucun droit de succession au partenaire survivant. La rédaction d'un testament, dans le cadre d'un PACS, est donc nécessaire. En effet, le partenaire survivant est considéré comme un tiers aux yeux de la loi vis-à-vis de son partenaire décédé. Il n'a pas la qualité d'héritier, à la différence du mariage. De plus le partenaire de PACS ne bénéficie pas, comme en matière de mariage, d'un droit viager au logement mais uniquement d'un droit temporaire.

Le PACS n'ouvre pas droit à une pension de réversion, même si des enfants sont nés de cette union. La pension de réversion est toujours réservée aux conjoints mariés ou ayant été mariés.

La rédaction d'un testament peut permettre de conférer des droits au partenaire survivant. En présence d'enfants, ils seront limités pour ne pas porter atteinte à la réserve héréditaire, sauf consentement de ceux-ci.



À NOTER

Chaque situation personnelle demande une analyse particulière.

Qui, mieux que votre notaire, pourra vous accompagner dans la rédaction du contrat de PACS adapté à votre situation patrimoniale et matrimoniale ?

Consultez-nous.

La cession des tantièmes de droits indivis contre remise de locaux à construire.



Dans une période où les promoteurs sont en compétition pour acquérir des terrains à bâtir auprès des particuliers, la plus-value est souvent significative pour le vendeur.

Traditionnellement, nous réalisons une vente du foncier moyennant un prix de vente qui est la contrepartie de la cession du terrain.

Dans quelques cas, plus rares et lorsque le vendeur est intéressé par un ou plusieurs appartements à construire par le promoteur, nous réalisons une vente moyennant paiement de tout ou partie du terrain au moyen d'une datation en paiement.

Ces deux techniques ne dispensent pas le vendeur du paiement de la plus-value immobilière et ne réduisent en rien l'assiette soumise à cet impôt de plus-value.

Il reste une troisième technique d'acquisition dénommée la cession de tantièmes (droits indivis) contre remise de locaux à construire. Cette technique permet d'éviter tout ou partie de la plus-value immobilière due par le vendeur. Dans cette hypothèse, le propriétaire vend la totalité du terrain et convertit tout ou partie du prix de vente en l'obligation pour l'acquéreur

de construire des locaux sur un terrain appartenant au vendeur.

L'obligation de construire ne porte pas sur un autre terrain mais sur les droits indivis conservés par le vendeur sur le terrain vendu ; droits correspondant aux lots de copropriété à construire.

À la différence d'une datation en paiement, l'acquéreur-promoteur ne transfère pas la propriété des lots de copropriétés mais prend seulement l'obligation de les édifier dans l'acte de vente du terrain.

À titre d'exemple, sur un terrain valant 100 000 €, il y aura des droits indivis cédés par le vendeur au promoteur (80 centièmes) et des droits indivis conservés par le vendeur propriétaire (20 centièmes).

Le prix sera payé par le promoteur en numéraire pour 80 000 € et moyennant la remise de locaux à construire pour 20 000 €. Les locaux à construire devront être valorisés à l'effet de correspondre à une valeur de 20 000 € sachant que la valorisation des locaux à construire sera déterminée par un prix de revient majoré des frais d'études – à l'exclusion du prix du foncier – devant correspondre in fine à un prix de 20 000 €.

Le propriétaire vendeur devient alors propriétaire des locaux à construire par le mécanisme de l'accession sans transfert de propriété puisque le vendeur a conservé 20 centièmes des droits indivis, réduisant d'autant, dans notre cas à due concurrence de 20, l'assiette taxable soumise à plus-value immobilière au titre de la cession du foncier.

Bien entendu et dans un souci de garantir le vendeur de l'engagement pris par le promoteur-acquéreur de livrer des locaux à construire, il convient préalablement à l'acte de vente ou concomitamment d'établir un état descriptif de division permettant de déterminer les centièmes (dénommés aussi les droits indivis, les tantièmes) attachés aux lots à construire conservés par le vendeur et ceux cédés au titre de la vente à l'acquéreur.

Cette technique d'acquisition n'est pas nouvelle et a été consacrée par la Cour de Cassation le 19 février 1974, mais elle pourrait connaître une renaissance avec la rareté des fonciers à acquérir dans les centres urbains et les problématiques de plus-value immobilière des propriétaires.



À NOTER

La cession d'un terrain à bâtir est une opération complexe dont les différentes modalités possibles doivent être étudiées avec précision pour optimiser les délais et/ou les conditions financières de l'opération.

Prenez contact avec nous dès que vous avez le projet de vendre. Nous vous aiderons à trouver un acquéreur de confiance.



Pour vendre votre bien immobilier, un service de vente exclusif : « l'IMMO-INTERACTIF ».

À côté de la vente de particulier à particulier, de la négociation immobilière pratiquée par les agences immobilières ou les notaires négociateurs, la profession notariale a mis en place un concept de vente simple et performant : « l'IMMO-INTERACTIF ».

Il s'agit d'une procédure de mise en vente sur Internet sous la forme d'enchères permettant de diffuser sur tous les sites notariaux et les principaux sites immobiliers, les modalités d'une « vente au plus offrant ».

Il ne s'agit pas d'une adjudication car à l'issue de cette procédure, le vendeur demeure libre de choisir parmi les offres qu'il aura reçu, celles dont les modalités lui conviennent le mieux.

Le principe est le suivant : désireux de vendre votre bien selon des modalités optimales, vous contactez votre notaire pour qu'il étudie votre dossier.

En premier lieu, une expertise notariale est réalisée. Elle permet au vendeur d'apprécier le prix potentiel envisageable et l'adéquation de ses souhaits, en considération des caractéristiques du bien à vendre et de la dynamique du marché immobilier ; il s'agit d'apprécier si le recours à cette procédure peut être approprié.

En second lieu : une fois le prix d'annonce déterminé d'un commun

accord avec votre notaire, un mandat de mise en vente est signé. Celui-ci fixe les frais engagés. L'annonce de mise en vente est diffusée sur tous les sites Internet référencés. Celle-ci présente toutes les caractéristiques du bien de la manière la plus exhaustive possible, le prix d'ouverture des offres et les modalités de visite du bien.

Chaque acheteur potentiel doit en premier lieu, avant de participer aux offres émises sur Internet, solliciter son inscription et son agrément auprès de l'office notarial ; des codes d'accès lui sont alors transmis. Il formalise ensuite son offre d'achat publiquement en temps réel sur le site.

À l'échéance fixée, les offres sont clôturées puis un compte-rendu en est donné au vendeur. Il appartient alors à celui-ci d'indiquer celle qui reçoit son approbation.

Dans une troisième phase, la mise en place d'un avant-contrat (compromis ou promesse de vente) intervient selon les modalités classiques, la stipulation de conditions suspensives d'obtention d'un financement par l'acquéreur

et le versement dans le respect des dispositions légales, d'un dépôt de garantie entre les mains du notaire. Ce processus est connu des différents candidats dès le départ, ce qui assure dès lors, la bonne fin de cette troisième phase. Enfin, une fois toutes les conditions suspensives levées, la réitération (signature de l'acte de vente) intervient.

« IMMO-INTERACTIF » constitue une nouvelle voie assurant aux propriétaires vendeurs, une véritable mise en concurrence sécurisée des potentiels acquéreurs.



UNE QUESTION ?

Votre notaire est à votre disposition pour vous apporter tout complément d'information.



JEZIORSKI • HOUDARD • BOUCHÉ
• DANTENY • RICHARD-DUPUIS

27 Boulevard de la Motte
51200 ÉPERNAY
Tél. (+33) 3 26 55 57 77
Fax (+33) 3 26 55 77 20
pjhb.fr

