

La Lettre conseils des notaires



SUPPLÉMENT AU MAGAZINE TRIMESTRIEL

N°53 BIS - DÉC. 2021 - JANV. 2022

CET EXEMPLAIRE VOUS EST OFFERT PAR LES NOTAIRES « ATLANTIQUE ET PYRÉNÉES »

IMMOBILIER

LE VENDEUR
NE PEUT PAS
SE DÉSISTER ! **P.3**

TRAVAUX

10 ANS POUR
AGIR CONTRE
LES MALFAÇONS **P.5**

FISCALITÉ

IMPÔT SUR
LES PLUS-VALUES,
MODE D'EMPLOI **P.6**

ENCHÈRES

L'IMMO-INTERACTIF®
POUR VENDRE
VITE ET BIEN ! **P.10**

Édition spéciale

Semaine de l'immobilier



LES DERNIÈRES TENDANCES :
LANDES, PYRÉNÉES-ATLANTIQUES ET HAUTES-PYRÉNÉES

Notre dossier spécial pages 12 à 15

3,6 millions



Nombre de
résidences secondaires
en France

(Statista.fr, 2020)

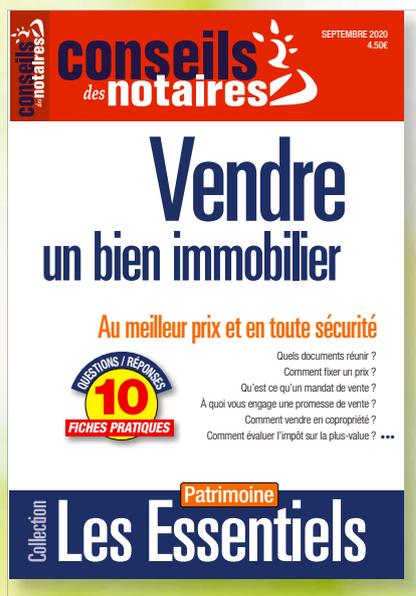
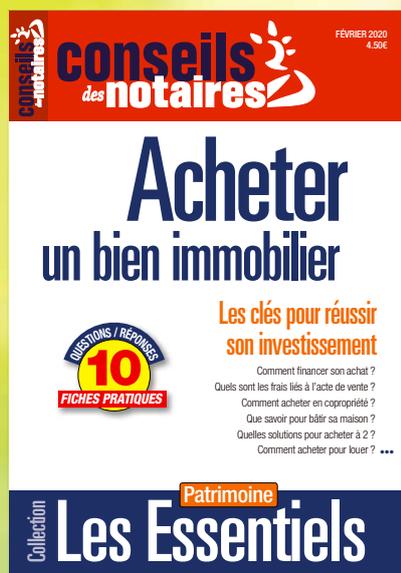
20 millions

Nombre d'actes dématérialisés signés par
les notaires de France depuis le lancement
de l'acte authentique électronique en 2008

(Notaires.fr, 2021)

DES MINI GUIDES
pour tout savoir sur la gestion de patrimoine et les liens familiaux

DES RÉPONSES CONCRÈTES
aux préoccupations des lecteurs



Pour commander, envoyez votre demande sur papier libre en indiquant l'adresse de livraison et en joignant votre règlement par chèque à **Conseils des notaires – 3 rue de Stockholm - 75008 Paris**

Éditorial

Rester prudent

L'immobilier est à la hausse, malgré la Covid ou, peut-être, à cause d'elle. La recherche de logements plus adaptés à un confinement, des taux d'intérêt historiquement bas et



Pierre Lemée,
rédacteur en chef
Cependant, l'acquéreur doit rester prudent et se rappeler la première règle d'un investissement immobilier : l'emplacement, meilleure garantie contre un retournement économique.

l'attente de certains vendeurs à se décider en sont essentiellement les causes.

IMMOBILIER

Audit énergétique obligatoire dès 2022

Dès 2022, pour vendre une maison affichant un DPE F ou G, la présentation d'un audit énergétique sera obligatoire. Ce document devra lister les travaux nécessaires pour atteindre un niveau B ainsi qu'une information sur le coût des travaux, les aides existantes pour les financer et l'impact de ces travaux sur les factures énergétiques. Cette obligation sera élargie aux logements présentant une étiquette E à partir de 2025.

Loi n° 2021-1104 du 22 août 2021, portant lutte contre le dérèglement climatique et le renforcement de la résilience face à ses effets

Promesse de vente : le vendeur ne peut pas se désister

La Cour de cassation vient de décider que le vendeur ne peut pas revenir sur son engagement après avoir signé une promesse de vente et ce, quelle que soit la date de signature de l'avant-contrat.

Seule exception : si une clause, dans la promesse de vente, prévoit un possible désistement du vendeur. Cela signifie qu'une fois la promesse signée, le vendeur est contraint de vendre, quand bien même il aurait changé d'avis. Auparavant, le vendeur pouvait se libérer de son engagement en versant des dommages et intérêts.
Cour de cassation, 3^e chambre civile, 23 juin 2021, n°20-17.554

COLLECTIVITÉS

Vente de terrain et indemnisation

Dans les années 1980, une collectivité acquiert auprès de particuliers une parcelle située sur un emplacement réservé, par le plan d'occupation des sols, à un espace vert qui sera ainsi utilisé pendant 20 ans. En 2008, le terrain est revendu et fait l'objet d'un permis de construire en 2011. Le fait qu'il soit devenu constructible augmente considérablement sa valeur. S'estimant lésés, les premiers vendeurs réclament à la commune une indemnisation. La collectivité saisit la justice mais la Cour de cassation confirme les droits des premiers vendeurs et décide qu'en dépit du très long délai séparant les deux actes, la privation de toute indemnisation porte « une atteinte excessive au droit au respect des biens », consacré à l'article 1^{er} du premier protocole additionnel à la Convention européenne de sauvegarde des droits de l'homme.

Cour de cassation, 3^e chambre civile, 10 juin 2021 (19-25.037)

PAROLE DE NOTAIRE



“ IFI : procédez par comparaison pour évaluer le patrimoine

3 QUESTIONS À JEAN-PIERRE KAPLAN, NOTAIRE

Comment évaluer ses biens immobiliers ?

La valeur à déclarer est le prix auquel ils pourraient se vendre sur le marché au 1^{er} janvier de l'année d'imposition. Le plus simple est de procéder par comparaison. Tout intéressé peut consulter librement, et sans limitation du nombre de recherches, les données notariales et celles de la Direction générale des finances publiques sur app.dvf.etalab.gouv.fr et accéder ainsi au prix de vente de biens similaires sur une même zone. Pour une estimation plus précise, mieux vaut disposer d'avis de valeurs d'agences locales ou de notaires négociateurs (*Immobilier.notaires.fr*).

Qu'en est-il pour les biens détenus en SCI ?

Pour les biens abrités dans une SCI, seules les parts sont imposables (leur valeur se calcule en fonction de l'actif et du passif de la société). Celles-ci bénéficient d'une décote de 10 à 15 % liée à la difficulté de les céder. Attention, depuis le 1^{er} janvier 2018, les dettes contractées par une SCI, auprès du redevable, pour l'acquisition d'actifs immobiliers ne sont déductibles qu'à certaines conditions. Il est alors indispensable de recourir à son expert-comptable pour déterminer avec certitude le passif déductible.

Comment diminuer son patrimoine imposable ?

Ceux qui frôlent le seuil d'imposition ont intérêt à conserver leurs emprunts. Un remboursement anticipé les priverait d'un passif déductible. Les autres peuvent effectuer des donations, sans se réserver l'usufruit. En cas de démembrement, la valeur à déclarer et « le déclarant » dépendent du caractère « volontaire » ou « légal » de l'opération. S'il résulte d'une donation entre époux ou d'un testament, c'est la valeur en pleine-propriété qui est retenue chez l'usufruitier. S'il est conféré par la loi (usufruit légal du conjoint survivant, par exemple), c'est seulement la valeur de son usufruit qu'il devra déclarer.

Propos recueillis par Ariane Boone



Directeur de la publication :
Jean-Pierre Adéjès
Rédacteur en chef : Pierre Lemée
Rédactrices en chef adjointes :
Barbara Bénichou, Florence Ganivet
Rédaction : Ariane Boone, Rosine Maiolo
Réalisation : A CONSEIL
Manager publicité :
Marie-Laure Clavel. Tél.: 06 33 75 47 06
marie-laure.clavel.adhov.fr
Rédaction, administration :
3 rue de Stockholm, 75008 Paris.
Tél.: 01 40 82 00 36. conseils@notaires.fr
Abonnements : 03 20 12 86 07
conseilsdesnotaires.abo@cba.fr
Supplément mensuel du magazine trimestriel Conseils des notaires édité par Adnov, SASU au capital de 2 421 820 €
Imprimerie : SIEP / Commission paritaire (CPPAP) : 0225 T 86077
ISSN 2552-3228



TRAVAUX D'ÉNERGIE

Lancement du site France Rénov'

À compter du 1^{er} janvier 2022, le ministère de la Transition énergétique met en place un site Internet unique, baptisé France Rénov', qui vise à donner des conseils neutres, gratuits et personnalisés à tous les particuliers qui s'engagent dans une démarche de rénovation énergétique.

Le site centralisera l'ensemble des aides existantes, un simulateur de dépenses ainsi qu'un annuaire des artisans « Reconnu Garant de l'Environnement » (RGE).

Des conseillers seront joignables par téléphone au 0 808 800 700.

À noter que les usagers pourront aussi être accompagnés par un interlocuteur de confiance, baptisé Mon Accompagnateur Rénov'.
france-renov.gouv.fr

IMPÔTS

Un nouveau service immobilier en ligne

Depuis le 2 août 2021, les détenteurs d'un espace professionnel sur le site impots.gouv.fr ont accès à une présentation de leurs biens immobiliers situés en France. Les renseignements proviennent de la Direction générale des Finances publiques (DGFiP). Pour y accéder, il faut se rendre sur son espace professionnel à la rubrique « Mes démarches ». Le propriétaire peut ainsi visualiser l'étendue de ses droits sur le bien (indivisaire par exemple) et accéder à un descriptif de l'actif (nature du bien, adresse, références cadastrales, etc.).

Plus de 200 communes

ont adopté une majoration
de la taxe d'habitation
pour les résidences
secondaires.
(DGFiP)

À terme, ce nouveau service permettra de déclarer ses revenus fonciers en ligne. Ce développement est prévu pour janvier 2023.
www.impots.gouv.fr

Dispositifs de défiscalisation : protection des acquéreurs

Face aux déconvenues de certains investisseurs dans des dispositifs de défiscalisation immobilière, un député interpelle la ministre déléguée auprès de la ministre de la Transition écologique, chargée du Logement, concernant la protection de ces particuliers. La ministre rappelle que la loi Sapin 2 impose aux professionnels, qui commercialisent ce type de programme immobilier, un devoir d'information et de transparence, notamment concernant l'implantation géographique et le montant du loyer.

Le non-respect de cette obligation est sanctionné par une amende administrative de 100 000 €. La ministre ajoute que la loi de finances pour 2018 a plafonné les frais et commissions des intermédiaires

à 10 % du prix de revient du logement.

Enfin, les particuliers qui s'estiment lésés bénéficient d'une possibilité d'action en responsabilité ouvrant droit à indemnisation.

Réponse ministérielle, JO Assemblée nationale, 25 mai 2021, n° 33372

Vers un nouveau Pinel

À partir du 1^{er} janvier 2023, l'avantage fiscal attaché au dispositif Pinel devrait tomber à 10,5%, 15% et 17,5% du coût d'acquisition pour un engagement à louer de 6, 9 ou 12 ans. Il serait ramené à 9%, 12% et 14% en 2024.

Mais, pendant la période transitoire 2023-2024, les taux actuels (12%, 18% et 21%) seraient maintenus à titre dérogatoire dans le Pinel + pour les logements des quartiers prioritaires de la politique de la ville, ainsi que pour les logements respectant certains critères de qualité environnementale et d'usage.

Projet de loi de finances pour 2022

TRAVAUX

L'aide MaPrimeRénov' ouverte aux propriétaires bailleurs

Depuis le 1^{er} juillet 2021, les propriétaires bailleurs peuvent également bénéficier des aides aux travaux de rénovation énergétique accordées dans le cadre du dispositif MaPrimeRénov'. Le montant des aides varie en fonction du niveau des revenus du ménage du propriétaire, mais n'est pas conditionné au montant des loyers. Le coup de pouce gouvernemental peut s'appliquer sur trois logements loués et être cumulé avec MaPrimeRénov' Copropriété.
maprimerenov.gouv.fr

VRAI / FAUX

Vérités et idées fausses

Je souhaite quitter mon logement. J'en ai informé le propriétaire par courrier. Mais il dit ne jamais avoir reçu ma lettre. Par conséquent, le délai de préavis n'a pas commencé.

VRAI. Le point de départ du préavis court à partir du jour où le propriétaire prend connaissance du congé du locataire. C'est pourquoi, il est préférable d'adresser sa lettre, soit par courrier recommandé avec AR, soit par huissier, soit en main propre contre récépissé ou émargement.

Je viens d'acheter un appartement. Je peux débloquer des fonds sur mon Plan d'Épargne Entreprise (PEE).

VRAI. Vous pouvez débloquer, de façon anticipée, tout ou partie de votre PEE dans les six mois qui suivent la vente. Les autres motifs de déblocage sont le mariage, le Pacs, la naissance ou l'adoption d'un enfant (à partir du troisième), le divorce ou la séparation, l'invalidité, le décès d'un proche, le licenciement, le surendettement...

Avec ma femme et mes enfants, nous vivons dans une maison dont je suis le seul propriétaire. Je souhaite vendre ce logement, ma femme ne peut s'y opposer.

FAUX. Bien que vous soyez le seul propriétaire, il s'agit du logement de votre famille. Par conséquent, pour le vendre, vous devez avoir l'accord de votre épouse. Il en est de même pour le mobilier de votre maison.

Je viens d'investir dans un appartement avec le dispositif Pinel. Je peux le louer à mon fils.

VRAI. La loi Pinel autorise les propriétaires à louer le bien à leurs enfants. Seule restriction : l'enfant locataire ne doit pas faire partie du foyer fiscal de ses parents.

La surface habitable et la superficie loi Carrez ne se calculent pas de la même manière.

VRAI. Il existe, d'un côté, la surface habitable (loi Boutin) et, de l'autre, la surface privative (loi Carrez). La loi Carrez ne s'applique qu'en cas de lots de copropriété et, en cas d'erreur de plus de 5%, elle permet à l'acquéreur d'obtenir une diminution de prix.

LA FAUSSE BONNE IDÉE !



Remettre les clés avant la signature de la vente

Votre acquéreur a obtenu son accord de prêt, la date de la signature chez le notaire est fixée. Plus que quelques semaines et tout sera réglé. Difficile, dans ces conditions, de refuser à l'acquéreur une remise de clés un peu anticipée afin qu'il procède aux premiers travaux et entrepose ses cartons. Pourtant, une telle décision, a priori sans risque, peut s'avérer lourde de conséquences !



© nechnapa/Shutterstock

Cas n°1. Le décès de l'acquéreur

L'acquéreur est entré dans les lieux quinze jours avant la signature. Bien décidé à remettre votre maison à son goût, il a arraché les tapisseries, cassé les carrelages et a entamé des travaux d'électricité. Mais, subitement, il décède. La vente ne peut avoir lieu. Et vous voilà condamné à revendre une maison en chantier, qui a donc perdu une partie de sa valeur.

Cas n°2. L'incendie

L'acquéreur s'engage à assurer le bien dès le jour où il prend possession des lieux, avant même d'en être propriétaire. La compagnie d'assurance accepte. Un incendie survient quelques jours plus tard, la maison est totalement détruite. Résultat : une bataille sans fin risque d'intervenir entre votre compagnie d'assurance et la sienne. Une période durant laquelle vous ne pourrez ni vendre, ni être indemnisé.

Cas n°3. L'occupation sans titre

Si la vente ne se réalise pas pour une raison ou une autre, et que toute la petite famille de l'acquéreur, qui n'a plus d'autre logement, est déjà installée, vous risquez de vous retrouver confronté à un problème de squat et à un véritable casse-tête juridique pour déloger ces occupants sans droit ni titre.

Barbara Bénichou

Malfaçons, 10 ans pour agir

Dans cette affaire, un couple confie à un constructeur la réfection d'une terrasse en juin 2003. Après la réalisation des travaux, les époux constatent des malfaçons et obtiennent de l'entrepreneur l'engagement de procéder aux réparations le 3 octobre 2011. Les désordres persistent et le couple sollicite une expertise avant d'assigner en indemnisation le constructeur, le 6 juin 2016. Ce dernier appelle en garantie son assureur, le 18 janvier 2017. Ils sont tous les deux condamnés à verser un dédommagement au client malheureux. L'assureur se pourvoit en cassation. Il reproche au juge du fond d'avoir considéré que la reconnaissance de dette effectuée par le constructeur le 3 octobre 2011 interrompait la prescription. La Cour de cassation lui donne raison, estimant que ce délai pour agir ne peut être ni interrompu ni suspendu. Il aurait fallu faire une déclaration à l'assurance dans les dix ans même si un accord était intervenu avec le constructeur. **Cour de cassation, 3^e chambre civile, 10 juin 2021, n° 20-16837**



LA QUESTION DU MOIS **VENTE DE LA NUE-PROPRIÉTÉ, LE JUSTE PRIX**

J'ai 80 ans et je suis propriétaire d'un appartement à Paris, estimé à 400 000 €. Je souhaite en vendre la nue-propiété et en conserver l'usufruit. Comment calculer la valeur de la nue-propiété, sachant que mes différents interlocuteurs me donnent des informations contradictoires ?

D'un point de vue fiscal, il existe un barème qui fixe la valeur de la nue-propiété et celle de l'usufruit en fonction de l'âge. Dans votre cas, avant 81 ans révolus, la nue-propiété vaut 70 % de la valeur du bien en pleine propriété, soit 280 000 €. Cependant, si vous aviez 71 ans, la valeur serait la même alors que vous auriez dix ans de moins.

En fait, dans le cadre d'une vente, le prix résulte d'un accord entre vendeur et acquéreur. Le barème peut donc constituer un indicateur mais le prix final relève de l'offre et de la demande, ce qui explique certainement les différentes informations que vous avez obtenues selon vos interlocuteurs.

LOCATION

Bail commercial, un copropriétaire peut demander la résiliation

Un propriétaire bailleur consent un bail commercial à une entreprise de vente, location et réparation de deux roues. Gêné par les nuisances, un copropriétaire de l'immeuble saisit la justice pour demander la résiliation du bail. Devant la cour d'appel, le propriétaire bailleur fait valoir qu'un tiers (le voisin) ne peut porter atteinte à sa liberté contractuelle. Dans la mesure où le propriétaire du local n'a jamais fait en sorte de faire cesser les nuisances, cet argument est rejeté par la cour d'appel puis par la Cour de cassation. En effet, les juges estiment que le voisin est en droit de mener une action dite « oblique ». Cela signifie que le copropriétaire exerce les droits à l'encontre de la personne lui causant un préjudice (le locataire), en lieu et place du propriétaire, ce dernier refusant de mettre en œuvre les mesures nécessaires.

Cour de cassation, 3^e chambre civile,
8 avril 2021, n° 20-18.237

LE POINT SUR

Impôt sur les plus-values immobilières : comment ça marche ?

La plus-value est la différence entre le prix de cession d'un bien et le prix auquel le vendeur l'a acquis, en l'achetant ou en le recevant par donation ou héritage.

Cette différence est soumise à l'impôt sur le revenu au taux forfaitaire de 19 % et aux prélèvements sociaux à un taux de 17,2 %.

ATTENTION !

Le prix d'origine peut être majoré des coûts liés à l'acquisition du bien : frais de notaire, travaux valorisant le bien...

Le prix de vente peut être minoré des frais liés à la cession, comme la réalisation des diagnostics obligatoires.

UN IMPÔT EN BAISSÉ AU FIL DES ANNÉES

Au titre de l'impôt sur le revenu, l'abattement pour durée de détention est de :

- 6 % par an à compter de la 6^e année jusqu'à la 21^e année ;
- et de 4 %, la 22^e année.

Au titre des prélèvements sociaux, l'abattement pour durée de détention est de :

- 1,65 % par an à compter de la 6^e année jusqu'à la 21^e année ;
- de 1,60 %, la 22^e année ;
- et de 9 % par an au-delà de la 22^e année.



© PinkyWinky/Shutterstock

Ainsi, la plus-value immobilière est exonérée au bout de 22 ans de détention pour l'impôt sur le revenu et au bout de 30 ans de détention pour les prélèvements sociaux.

LES CAS D'EXONÉRATION

Aucun impôt sur la plus-value n'est dû pour la vente : de la résidence principale et de ses dépendances (garage, cour...) ; d'un bien immobilier de moins de 15 000 € ; d'une résidence secondaire pour devenir propriétaire de sa résidence principale ; d'un bien par une personne âgée ou en situation de handicap accueillie en établissement de soins ; d'une habitation située en France par un non-résident sous certaines conditions.

Accédez au simulateur sur www.notaires.fr

BARBARA BÉNICHOU

DÉCOUVREZ LA NOUVELLE FORMULE «CONSEILS DES NOTAIRES»



Tous les 3 mois, 100 pages de conseils



Tous les mois, le fil des actus



2 hors-séries



Quotidiennement, la nouvelle application mobile en accès illimité

conseils
des notaires

ABONNEZ-VOUS !

en ligne sur www.notaires.fr
ou par téléphone au 03 20 12 86 07

55€
PAR AN

FICHE PRATIQUE

VENTE : LES PIÈCES À REMETTRE AU NOTAIRE

Lors d'une vente immobilière, le vendeur doit fournir au notaire tout un ensemble de documents destinés à l'acquéreur, dont une partie est annexée dès la promesse de vente.



© Sérenyadigar

► LES DOCUMENTS RELATIFS AU VENDEUR

- Une pièce d'identité ; la copie du contrat de mariage, du certificat de Pacs, du jugement de divorce ; la copie du livret de famille. Le notaire demande lui-même les actes d'état civil en mairie.
- Si le vendeur est une société, une société civile immobilière (SCI) par exemple, les documents à remettre au notaire sont les suivants: la copie de la délibération de l'assemblée générale autorisant la vente, les statuts de la société, un justificatif du mandat du représentant de la société et sa pièce d'identité. Le Kbis est demandé directement par le notaire.

► LES DOCUMENTS RELATIFS AU BIEN

- Le titre de propriété, l'avis de taxe foncière, le permis de construire, l'attestation de non-opposition à la conformité, les factures des travaux, le bail (si le bien est loué), le règlement de copropriété, le compte rendu des trois dernières assemblées générales si le bien est en copropriété.
- Selon le cas, le vendeur fournit aussi un pré-état daté concernant la situation de la copropriété. Il peut charger son notaire de le faire.

► LES DIAGNOSTICS IMMOBILIERS

Le diagnostic de performance énergétique (sauf en cas de vente en l'état futur d'achèvement, Vefa) ; le diagnostic de risque d'exposition au plomb si le logement a été construit avant 1949 ; l'état d'amiante si le bien a été construit avec un permis de construire obtenu avant juillet 1997 ; le diagnostic termites lorsque le bien se situe dans une zone infestée ou susceptible de l'être (selon un arrêté préfectoral) ; l'état de l'installation intérieure de gaz et/ou d'électricité si elle date de plus de quinze ans ; le diagnostic assainissement en l'absence de raccordement au réseau public des eaux usées ; l'état des risques et pollutions (naturels, miniers, technologiques, sismiques, radon...) ; le diagnostic « nuisances sonores aériennes » pour les biens situés dans l'une des zones de bruit définies par un plan d'exposition au bruit ; la surface privative du lot de copropriété (loi Carrez).

► À SAVOIR

D'autres documents viennent compléter l'avant-contrat en cas de vente d'un lot de copropriété, d'un terrain à bâtir, d'une parcelle située dans un lotissement...

ARIANE BOONE

FICHE PRATIQUE

LA RÉPARTITION DES CHARGES ENTRE USUFRUITIER ET NU-PROPRIÉTAIRE

Lorsqu'un bien immobilier est démembré, la propriété est transférée au nu-propiétaire mais l'usufruitier en garde l'usage. Les frais d'entretien sont répartis entre eux.



La répartition peut être aménagée dans l'acte qui crée le démembrement.

► L'ENTRETIEN COURANT ET LES GROSSES RÉPARATIONS (à défaut de convention contraire)

- **Le nu-propiétaire** est responsable des travaux importants qui ont trait à la structure et à la solidité générale de l'immeuble (fondations, murs, voûtes, poutres, toitures, caves...).
- **L'usufruitier** assume l'entretien courant du bien. Ses obligations vont bien au-delà de celles du locataire d'un logement : la mise en conformité de l'installation électrique ou le changement d'un système de chauffage vétuste relèvent notamment de l'usufruitier.

► LES SANCTIONS

- Le nu-propiétaire peut demander la déchéance de l'usufruitier qui n'entretient pas l'immeuble. Il peut agir à sa place et lui demander le remboursement des travaux.
- L'usufruitier ne peut pas forcer le nu-propiétaire à effectuer de grosses réparations. Il peut les effectuer et demander, à l'extinction



© RyanJLane

de l'usufruit, un dédommagement équivalent à la plus-value apportée au bien. En cas d'usufruit viager, s'éteignant au décès de l'usufruitier, cette indemnité est due aux héritiers s'ils la réclament.

► LES IMPÔTS, QUI PAIE QUOI ?

- **Taxe foncière** : elle incombe à l'usufruitier, sauf volonté contraire et écrite des parties.
- **Impôt sur la fortune immobilière (IFI)** : en principe, l'usufruitier doit indiquer la valeur du bien en pleine propriété dans sa déclaration. Toutefois, dans le cas de l'usufruit légal du conjoint survivant, la valeur du bien est prise en compte dans les patrimoines respectifs de l'usufruitier et du nu-propiétaire, à hauteur de leurs droits.

ARIANE BOONE

FICHE PRATIQUE

ACHETER EN SOCIÉTÉ CIVILE IMMOBILIÈRE (SCI)

La SCI est un bon moyen pour faciliter la gestion de son patrimoine immobilier et en préparer la transmission.



© fizkes



Attention, la SCI implique la tenue d'une comptabilité et d'une assemblée générale annuelle. À défaut, elle peut être considérée comme fictive.

► QU'EST-CE QU'UNE SCI ?

- La SCI est une personne morale par laquelle plusieurs personnes physiques ou morales (les associés) décident de mettre en commun un ou plusieurs biens immobiliers, en vue d'en partager les bénéfices ou de profiter de l'économie qui pourrait en résulter mais aussi de contribuer aux pertes.
- Il s'agit d'une société dotée de la personnalité juridique et ayant un objet immobilier.
- La SCI, notamment familiale, peut être un très bon outil de stratégie patrimoniale, en particulier en matière de transmission.
- Mais elle peut aussi servir à réaliser une opération de construction immobilière, à gérer un patrimoine professionnel ou encore à bénéficier d'avantages fiscaux.

► MODALITÉS DE CRÉATION

- Deux personnes suffisent pour créer une SCI, sans qu'un capital minimal ne soit requis.
- Il est recommandé de vous rapprocher d'un notaire pour établir et enregistrer ses statuts. Il se chargera ensuite d'effectuer toutes les formalités nécessaires: publicité légale, enregistrement de la SCI auprès du Registre du commerce et des sociétés (RCS)...

► FONCTIONNEMENT

- Ce sont les statuts qui régissent le fonctionnement de la SCI, d'où l'importance de les faire établir par un professionnel du droit. Vous avez toute liberté pour rédiger les clauses que vous désirez, dès lors qu'elles sont conformes à la loi.
- Un ou plusieurs gérants sont nommés pour représenter la société. Les décisions les plus importantes sont prises en assemblée, selon la majorité fixée par les statuts. La durée de vie de la SCI est de 99 ans au plus.

► AVANTAGES

- La SCI est une alternative intéressante à l'indivision et à la copropriété car elle garantit la pérennité de l'opération immobilière. Le gérant peut être investi de pouvoirs étendus.
- Rédigés « sur mesure », les statuts sont adaptés aux volontés de chacun des associés. Ils pourront ainsi convenir à toutes les situations et prévoir leurs propres conditions de revente, de séparation et de transmission. La SCI peut, par exemple, vous permettre de constituer un patrimoine immobilier et de le transmettre, peu à peu, à vos enfants en leur cédant des parts sociales, tout en restant le gérant et, au besoin, en gardant l'usufruit.

ARIANE BOONE

Enchères immobilières

L'Immo-Interactif[®], pour vendre vite et bien !

Lancé par les Notaires de France il y a plus de dix ans, l'Immo-Interactif[®] allie la négociation classique (publicité et visites du bien) à un système encadré d'appels d'offres en ligne. Entretien avec Pierre-André Girard, notaire, et Philippe Gibello, négociateur immobilier, qui utilisent cette salle des ventes virtuelle et innovante depuis son origine.

À qui s'adresse l'Immo-Interactif[®] ?

L'Immo-Interactif[®] est accessible à tous et pour tout type de bien. Toutefois, son procédé totalement transparent en fait un mode de vente particulièrement pertinent dans des situations un peu complexes. C'est le cas, notamment, en présence de plusieurs héritiers d'une succession, d'une liquidation de biens suite à un divorce, d'une vente d'un bien appartenant à une personne sous tutelle ou curatelle, ou encore en cas de surendettement.

L'outil s'avère aussi idéal pour des biens particulièrement attractifs dans un secteur immobilier tendu, par exemple à Annecy. Car il offre l'avantage de départager les nombreux acquéreurs potentiels tout en permettant une valorisation optimale.

Quel est l'avantage majeur de ce dispositif ?

Le processus permet, en seulement six semaines, la rencontre de l'offre et de la demande. L'Immo-Interactif[®] n'est en réalité pas un mode de vente, mais plutôt une façon moderne de trouver un acquéreur et de fixer le prix le plus haut possible.

The screenshot shows the 'immobilier.notaires' website interface. At the top, there's a navigation bar with 'EVALUER', 'ACHETER', 'LOUER', 'VENDRE' and a search bar. The main content area is titled 'VENTE EN IMMO-INTERACTIF® : MAISON / VILLA T4 - LA VILLE AUX DAMES - INDRE-ET-LOIRE (37)'. It features a 'Réception des offres' section with a countdown timer at '06:27:44'. Below this, there's a 'Liste des offres' table with columns for price and bidder name. A circular callout highlights the top offers.

Prix	Internaute
208 000 €	Internaute 3
205 000 €	Internaute 1
202 000 €	Internaute 3
199 000 €	Internaute 1
196 000 €	Internaute 3

Below the table, there's a 'CONTACTEZ-NOUS' section with a contact form for 'TASSE Philippe' and a 'ÊTRE RAPPELÉ' section with fields for phone, name, and email.

Comment le prix est-il déterminé au départ ?

Nous effectuons une expertise immobilière en utilisant le fichier Perval, un fichier notarial qui répertorie l'ensemble des ventes et avant-contrats. Nous établissons ainsi une estimation de la valeur du bien la plus réelle possible. Nous fixons ensuite un prix de réserve avec le vendeur, c'est-à-dire un prix en deçà duquel il refuse de vendre. Puis, nous choisissons le prix de la première offre possible. Celui-ci se situe entre 10 et 20 % en dessous de la valeur du bien, un prix volontairement attractif pour attirer en nombre les acquéreurs potentiels.

Quelles sont les autres étapes avant la vente ?

Un mandat de vente exclusif est signé avec le vendeur pour une durée de trois mois environ. Au départ, certains

propriétaires peuvent être réticents à l'idée de confier la vente de leur bien à un seul professionnel, d'autant que cet outil innovant est assez méconnu. Des explications sont nécessaires. Mais une fois que nous leur présentons l'Immo-Interactif[®], que nous nous rendons sur le site *immobilier.notaires.fr* et qu'ils suivent une vente en direct, ils sont immédiatement rassurés et séduits. Reste ensuite à établir un cahier des conditions de la vente pour détailler précisément les nombreuses informations relatives au bien afin que les acquéreurs potentiels aient une information la plus complète possible et qu'ils émettent sereinement leur offre. Nous nous mettons aussi d'accord sur le calendrier de la vente.

Les trois premières semaines sont consacrées à la publicité de la vente. Nous diffusons bien sûr l'annonce sur *immobilier.notaires.fr* mais aussi

sur Le Bon Coin, Se Loger ou encore Le Figaro. Les visites ont lieu les quatrième et cinquième semaines : le plus souvent, trois fois deux heures de visites groupées. Enfin, la réception des offres en ligne se déroule durant la sixième semaine.

Justement, le jour de la réception des offres, que se passe-t-il ?

La vente se déroule sur une période de 24 heures. Au préalable, les acheteurs intéressés ont visité le bien, demandé à l'office un agrément et se sont inscrits sur le site. Dès que la vente est ouverte, ils peuvent porter successivement leurs offres d'achat sur le site immobilier.notaires.fr depuis leur ordinateur, tablette ou smartphone. L'émission des offres est visible de tous. Ainsi, vendeur, acquéreurs potentiels et même simples visiteurs du site web visualisent, en temps réel, les offres émises. La fixation du prix est totalement transparente.

La vente est-elle toujours couronnée de succès ?

Presque toujours. Les rares fois où le

bien n'a pas été vendu, cela était lié au choix de la période. Mieux vaut éviter, par exemple, les vacances d'été et, en fin d'année, la « trêve des confiseurs ». Parfois aussi, il n'y a pas d'explications. Alors, nous recommençons le processus en accord avec le vendeur.

En moyenne, chaque bien est visité une vingtaine de fois. La moitié de ces visiteurs demande un agrément et s'inscrit sur le site. Enfin, durant la vente, ils sont cinq environ à émettre des offres et à se disputer le bien. Tout se joue généralement durant le dernier quart d'heure. D'ailleurs, si une offre est déposée les quatre minutes précédant la fin programmée des offres, celle-ci est décalée automatiquement de quatre minutes. Pour des biens très disputés, il est arrivé que la vente s'achève 45 minutes après l'heure initialement prévue. Vendeur et acquéreurs sont ainsi tenus en haleine derrière leur écran.

Le procédé est-il risqué ?

En aucun cas, car le notaire organise et sécurise la transaction, de la pré-

paration du dossier à la signature de l'acte authentique. Par ailleurs, le service n'occasionne aucun surcoût par rapport à une négociation classique.

À l'issue des 24 heures, le vendeur choisit l'acquéreur : le plus offrant ou celui qui propose les meilleures modalités de financement (absence de crédit, par exemple). À ce stade, il peut aussi renoncer à vendre. Ensuite, la vente s'établit comme à l'accoutumée : signature d'un avant-contrat (compromis ou promesse), délai de rétractation de dix jours au profit de l'acquéreur, condition suspensive d'obtention de prêt, etc. En définitive, ni le vendeur, ni l'acquéreur ne prennent de risques.

PROPOS RECUEILLIS PAR ROSINE MAIOLO

Retrouvez toutes les annonces de ventes en Immo-Interactif® sur immobilier.notaires.fr



L'Immo-Interactif® en 5 étapes

1

Évaluation du bien et préparation des conditions de vente

Le vendeur contacte son notaire pour vendre son bien immobilier. Après l'avoir évalué grâce à sa connaissance du marché et aux bases immobilières notariales, le notaire détermine avec le vendeur la valeur à laquelle sera présenté le bien, ainsi que les conditions et le calendrier de la vente.

2

Mise en ligne du bien et publicité

Le notaire diffuse l'annonce immobilière avec photos, descriptif, dates et horaires des visites et de la vente sur le site immobilier.notaires.fr. Toutes les informations utiles sont également disponibles en ligne. Dans le même temps, le notaire procède à la publicité du bien par un plan de communication ciblé sur différents types de supports Internet et de presse papier.

3

Visite du bien et inscription en ligne

Le notaire organise les visites en accord avec le vendeur, à l'issue desquelles les candidats acquéreurs s'inscrivent sur le site immobilier.notaires.fr afin de recevoir un agrément électronique, délivré par le notaire, qui leur permettra de porter leurs offres en ligne.

4

Réception des offres

Aux heures et dates fixées d'un commun accord entre le vendeur et le notaire, l'appel d'offres débute et dure 24 heures. Les vendeurs, acheteurs et tout internaute intéressé assistent, en direct, à l'émission des différentes offres qui apparaissent en temps réel et en ligne. Seules les personnes ayant reçu un agrément du notaire peuvent participer et porter leurs offres.

5

Sélection de l'offre et signature de l'avant-contrat

À l'issue de la période de 24 heures, le vendeur retient l'offre qui répond le mieux à ses attentes : ce n'est pas forcément la plus élevée. Il signe alors, chez son notaire, un avant-contrat (promesse, compromis), le reste de la procédure se déroulant comme une vente traditionnelle.



Landes, Pyrénées-Atlantiques, Hautes-Pyrénées Les derniers chiffres du marché immobilier

“ Dans le cadre de la Semaine de l'immobilier organisée par les notaires de France du 13 au 19 décembre 2021, la Chambre interdépartementale des notaires des Hautes-Pyrénées, Landes et Pyrénées-Atlantiques, a le plaisir de vous présenter les derniers chiffres du marché.

Vous allez découvrir, dans les pages suivantes, les prix de l'immobilier dans les Landes, Pyrénées-Atlantiques et Hautes-Pyrénées. Au sommaire : les prix des appartements anciens, des maisons anciennes, des appartements neufs et des terrains à bâtir, avec, à chaque fois, la tendance d'évolution sur un an. Sans oublier le profil des intervenants.

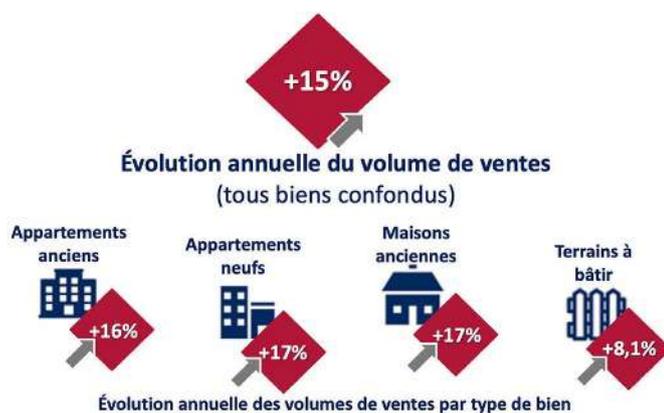
Tous ces chiffres sont issus de la base Perval, alimentée par les notaires de France à partir des ventes enregistrées dans les offices.

Si vous songez à acheter ou à vendre, nul doute que vous découvrirez ici des informations précieuses pour réaliser votre projet. Et si vous parcourez ces chiffres par simple curiosité, ils devraient toujours vous aider à avoir une idée plus précise de la valeur de votre bien immobilier.

Bonne lecture ! ”

Chiffres clés dans les Landes, les Pyrénées-Atlantiques et les Hautes-Pyrénées

Volumes de ventes



Période d'étude des volumes arrêtée au 30 juin 2021

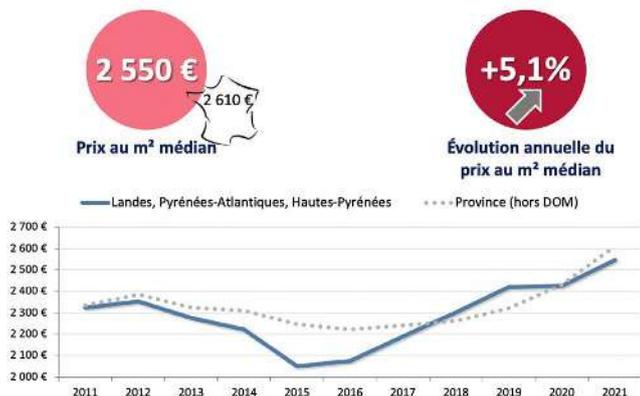
Synthèse des prix



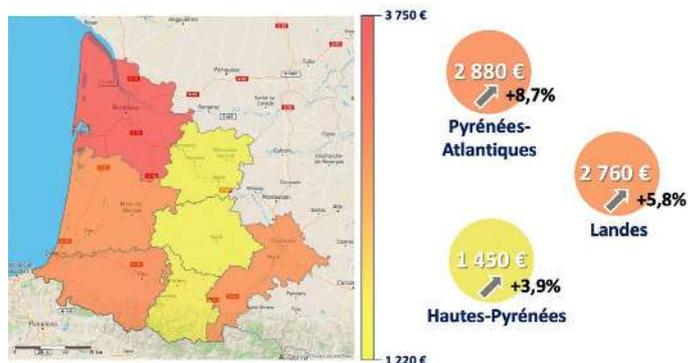
Période d'observation : du 1^{er} septembre 2020 au 31 août 2021

Le marché immobilier des appartements anciens

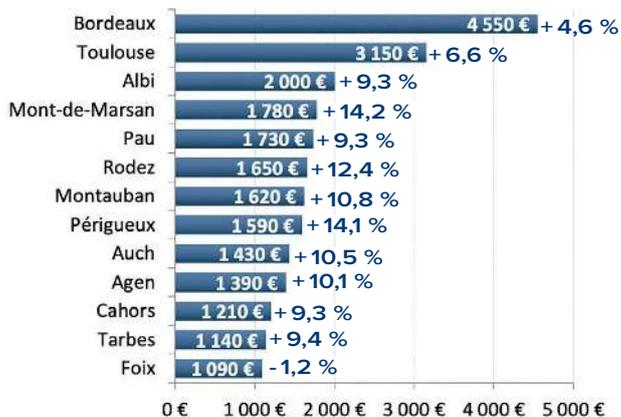
Prix au m² médian et évolution sur un an dans les Landes, Pyrénées-Atlantiques et Hautes-Pyrénées



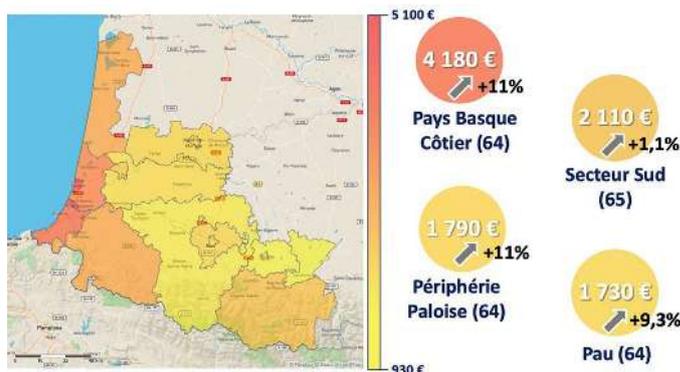
Prix au m² médians dans les départements



Prix au m² médians et évolutions sur un an des préfectures voisines



Prix au m² médians par secteur



En bref

► Le prix au mètre carré médian des appartements anciens s'établit à **2 550 €** pour l'ensemble des Landes, Pyrénées-Atlantiques et Hautes-Pyrénées (contre 2 610 € pour l'ensemble de la Province). Soit une évolution de **+ 5,1%** sur un an.

► Dans le détail, le prix au mètre carré médian des appartements anciens s'élève ainsi à 1 450 €/m² dans les Hautes-Pyrénées (1 140 €/m² à Tarbes), à 2 760 €/m² dans les Landes (1 780 €/m² à Mont-de-Marsan) et à 2 880 €/m² dans les Pyrénées-Atlantiques (1 730 €/m² à Pau).

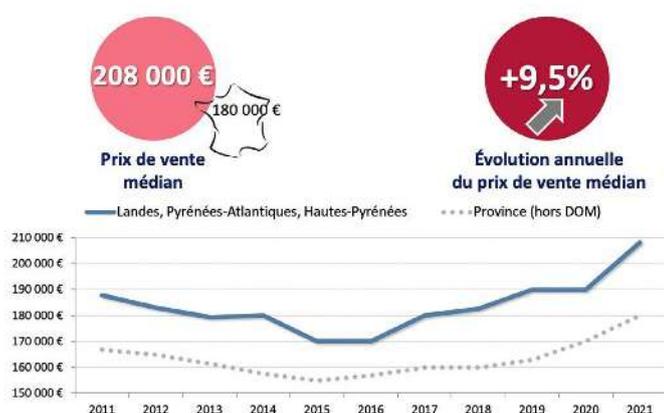
► Enfin, l'évolution du pouvoir d'achat immobilier* a permis de gagner 4 m² dans les Landes, 4 m² dans les Pyrénées-Atlantiques et 18 m² dans les Hautes-Pyrénées, entre 2011 et 2021. Soit une hausse de superficie entre 11% et 33% en 10 ans.

Période d'observation : du 1^{er} septembre 2020 au 31 août 2021

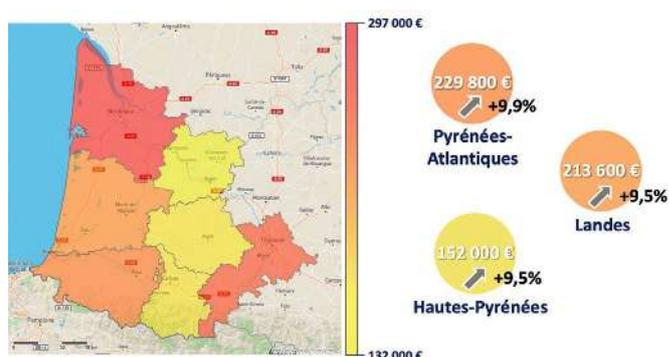
* Hypothèses de calcul : taux de crédit de 4,0% en 2011 et 11% en 2021, taux d'assurance de 0,36% sans apport et un remboursement mensuel correspondant au tiers du salaire départemental moyen sur une durée de 20 ans.

Le marché immobilier des maisons anciennes

Prix de vente médian et évolution sur un an dans les Landes, Pyrénées-Atlantiques et Hautes-Pyrénées



Prix de vente médians dans les départements



En bref

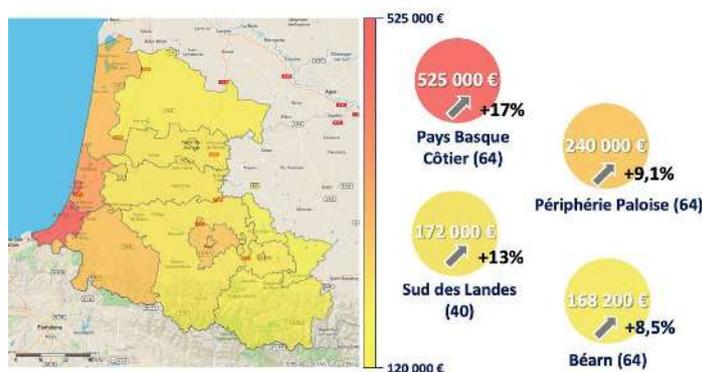
► Le prix de vente médian des maisons anciennes s'établit à **208 000 €** dans l'ensemble des Landes, Pyrénées-Atlantiques et Hautes-Pyrénées (contre 180 000 € pour l'ensemble de la Province). Soit une évolution de **+9,5%** sur un an.

► Le prix de vente médian des maisons anciennes s'élève ainsi à 152 000 € dans les Hautes-Pyrénées, à 213 600 € dans les Landes et à 229 800 € dans les Pyrénées-Atlantiques.

► Enfin, l'évolution du pouvoir d'achat immobilier* a permis de gagner 6 m² dans les Landes, 10 m² dans les Pyrénées-Atlantiques et 18 m² dans les Hautes-Pyrénées, entre 2011 et 2021. Soit une hausse de superficie entre 12% et 30% en 10 ans.

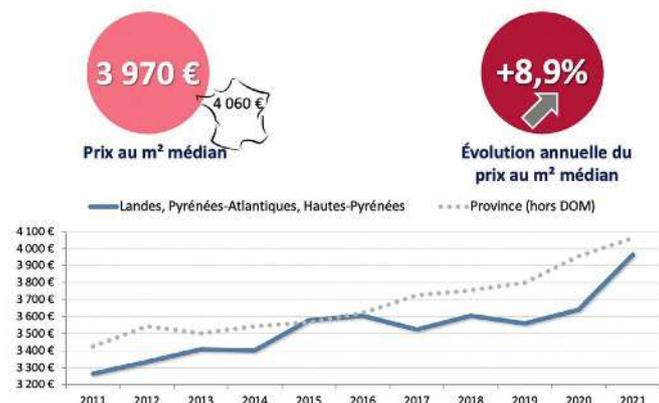
Période d'observation : du 1^{er} septembre 2020 au 31 août 2021

Prix de vente médians par secteur



Le marché immobilier des appartements neufs

Prix au m² médian et évolution sur un an dans les Landes, Pyrénées-Atlantiques et Hautes-Pyrénées



Prix au m² médian et évolution sur un an par département



Écarts de prix par rapport aux appartements anciens



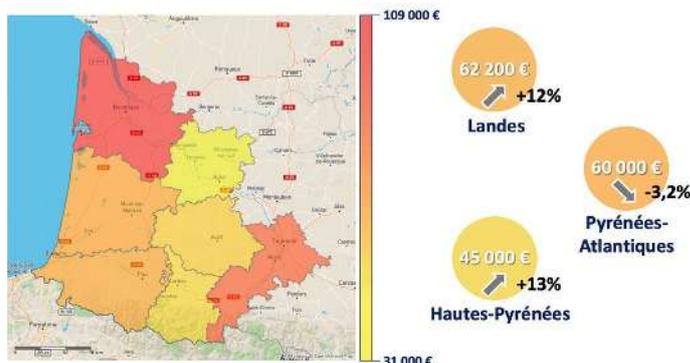
* Hypothèses de calcul : taux de crédit de 4,0% en 2011 et 1,1% en 2021, taux d'assurance de 0,36% sans apport et un remboursement mensuel correspondant au tiers du salaire départemental moyen sur une durée de 20 ans.

Le marché immobilier des terrains à bâtir

Prix de vente médian et évolution sur un an dans les Landes, Pyrénées-Atlantiques et Hautes-Pyrénées



Prix de vente médians par département



En bref

► Le prix de vente médian des terrains à bâtir s'établit à **60 000 €** dans l'ensemble des Landes, Pyrénées-Atlantiques et Hautes-Pyrénées (contre 59 300 € pour l'ensemble de la Province). Soit une évolution de **+5,3%** sur un an.

► Dans le détail, le prix de vente médian des terrains à bâtir varie ainsi de 45 000 € dans les Hautes-Pyrénées à 62 200 € dans les Landes.

Période d'observation : du 1^{er} septembre 2020 au 31 août 2021



Les prix indiqués sont des **PRIX MÉDIANS**, ce qui signifie que 50% des ventes ont été réalisées à un prix inférieur et 50% à un prix supérieur. Ces prix s'entendent hors droits, hors commissions, hors frais et hors mobilier.

Profil des intervenants, tous biens confondus

MÊME DÉPARTEMENT



DURÉE DE DÉTENTION



MOINS DE 40 ANS



40 – 60 ANS



60 ANS ET PLUS



Pour l'ensemble des Landes, Pyrénées-Atlantiques et Hautes-Pyrénées, 64% des acquéreurs sont originaires du même département et la durée de détention moyenne des biens anciens vendus s'établit à 11 ans et 4 mois.

Les références immobilières, transmises par les notaires pour chaque transaction, sont organisées en 2 bases de données :

- pour la Province et les Dom : Perval Plus de 17 millions de ventes enregistrées
- pour l'Île-de-France : B.I.E.N. 4,6 millions de ventes enregistrées

Des sites Internet immobiliers du notariat :
immobilier.statistiques.notaires.fr
www.immobilier.notaires.fr
notairesdugrandparis.fr



Trouvez votre maison ou votre appartement sur
immobilier.notaires.fr

Véritables experts du marché immobilier et 1^{er} réseau national de négociation, les notaires vous accompagnent dans tous vos projets de vente comme d'achat.

Découvrez toutes les annonces immobilières proposées dans les Landes, Pyrénées-Atlantiques, Hautes-Pyrénées par le réseau des offices négociateurs sur **immobilier.notaires.fr**

IL N'Y A PAS DE MEILLEURS CONSEILS QUE CEUX DES NOTAIRES !

IMPÔTS Quels services à domicile peut-on déduire ?

N° 481 TRIMESTRIEL OCTOBRE - NOVEMBRE - DÉCEMBRE 2021

conseils
des notaires

L'info familiale et patrimoniale pour tous

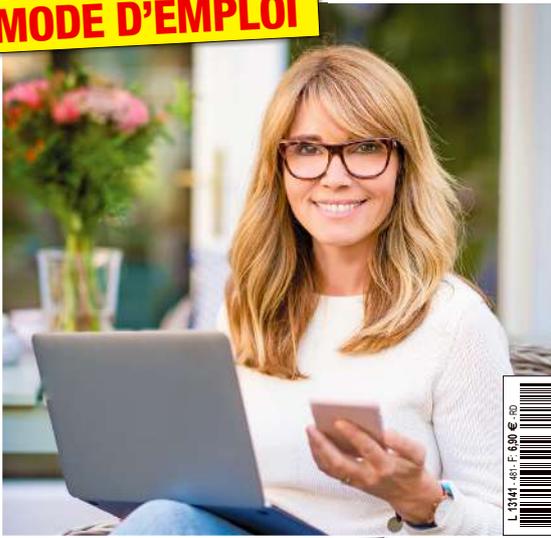
DIVORCE
Nouvelle
procédure,
plus rapide
et plus chère

COPROPRIÉTÉ

MODE D'EMPLOI

- **Nouvelles aides aux travaux**
Comment en bénéficier pour votre appartement et votre immeuble
- **Répartition des charges**
Qui paie quoi ?
- **Syndic**
Bénévole ou professionnel ?
- **Achat d'une partie commune**
Quelles démarches et combien ça coûte ?

IMMOBILIER
Acheter un terrain dans un lotissement, quelles précautions ?



INVESTISSEMENT LOCATIF

Découvrez les avantages du dispositif Cosse

L 93441-461-E 6,90 €-80
D00M 7 590 €-82E3 7 590 €-31 CALUS 1000 XPF-FOUS 11050 VPF

L'EXEMPLAIRE
6,90 €
FRAIS DE PORT
INCLUS

Pour commander, envoyez votre demande sur papier libre en indiquant l'adresse de livraison et en joignant votre règlement par chèque à
Conseils des notaires – 3 rue de Stockholm - 75008 Paris