

L'achat d'un logement

L'achat d'un logement constitue toujours une étape importante de la vie. De même, la vente d'un immeuble marque des étapes significatives: de l'investissement à la transformation du patrimoine, de la nécessité aux changements de génération. Dans les deux cas, l'achat ou la vente d'un immeuble ne sont pas à prendre à la légère.

Il s'agit en effet d'opérations extrêmement complexes et comportant des embûches, qu'on ne peut affronter sans les conseils d'un expert. Etes-vous en mesure de connaître les droits et les obligations, tant du vendeur que de l'acheteur? Et, surtout, avez-vous les connaissances juridiques nécessaires pour éviter toute surprise désagréable, que vous vendiez ou que vous achetiez un immeuble?

C'est justement pour assurer le plus haut degré de sécurité et de sérieux lors de l'achat de biens d'une valeur aussi consistante que presque tous les systèmes des nations modernes ont réservé à un profil juridique particulier la tâche d'assurer le bon résultat de l'investissement: le notaire. Un profil professionnel qui se distingue par les caractéristiques d'un indiscutable sérieux, d'une absolue impartialité et d'une remarquable préparation technique.

En intervenant, le notaire en effet, se plaçant dans une situation de tiers vis-à-vis du vendeur et de l'acheteur, garantit aussi bien l'un que l'autre, en assumant la pleine, inconditionnelle et, surtout, lourde responsabilité quant à la conclusion positive, sous tous les points de vue, de l'achat et de la vente.

C'est justement pour cela qu'il est en mesure de fournir toutes les informations utiles ou nécessaires pour la réussite de l'affaire.

Le notaire possède une expérience et des capacités professionnelles qui lui permettent de donner toutes les explications relatives aux droits et aux obligations des parties de l'achat et de la vente, en assurant à tous la protection et la totale satisfaction de leurs intérêts et de leurs attentes.

Il est donc important de s'adresser à un notaire pour que, le vendeur aussi bien que l'acquéreur, prennent conscience des embûches que peut cacher une (apparemment) banale opération d'achat et de vente.

Des embûches qui, même si il est difficile de le croire, se révèlent au moment même où la décision d'acheter ou de vendre est prise.

Connaissez-vous, par exemple, les conséquences légales considérables qui découlent d'une simple signature au bas d'une banale proposition (pour le moins irrévocable) d'achat ou de vente?

Avez-vous une idée des contraintes et des obligations auxquelles peut donner naissance la souscription d'un contrat préalable, quand bien même rédigé en privé?

Il est donc important de faire du bon pied les premiers pas dans le monde difficile de l'achat/vente immobilier: laissez-vous guider par un notaire de confiance, qui sera en mesure, non seulement de vous permettre d'atteindre votre objectif de manière sûre et

satisfaisante, mais aussi de vous conseiller les meilleures solutions du point de vue fiscal.

Le rôle du notaire

Le notaire est à la fois un officier public qui représente l'Etat et un expert dans le domaine juridique.

Il est nommé par le Ministère de la Justice, et assigné par celui-ci à une Commune, avec toutefois la faculté d'exercer ses fonctions, le cas échéant, sur tout le territoire du District où est situé son siège d'assignation, et qui correspond à peu près à celui de la Province.

Bien qu'il soit donc «physiquement» ancré à son territoire de référence, tout notaire peut, toujours en restant au siège qui lui est assigné, exercer son ministère pour ce qui concerne des immeubles où qu'ils soient situés sur le sol national: à titre d'exemple, les parties d'un achat et vente d'un immeuble situé à Palerme peuvent s'adresser à un notaire de Turin pour stipuler leur contrat.

Le choix du notaire est totalement libre et laissé à la discrétion des parties; toutefois, dans le cadre de l'achat/vente d'immeubles, le choix du notaire est généralement réservé à l'acheteur, étant donné que, sous réserve d'un autre accord, les honoraires du notaire sont à sa charge.

Droits et obligations

L'achat et la vente d'un immeuble donnent naissance, pour toutes les parties en cause, tant à des droits qu'à des obligations. En effet, face à certains droits dont bénéficie l'une des parties contractantes, correspondent tout autant d'obligations à la charge de l'autre partie, de sorte que le vendeur et l'acheteur sont tous deux impliqués dans un lien réciproque de droits à satisfaire et de devoirs à respecter.

Si certains de ces droits/obligations, comme payer/encaisser le prix et livrer/recevoir l'immeuble, sont communément considérés comme prévus et évidents, d'autres sont moins connus de la plupart des gens, bien qu'ils aient tout autant d'importance.

Examinons-en quelques-uns du différent point de vue du vendeur et de l'acheteur.

Vendeur

Droits – Le vendeur a le droit de recevoir de l'acheteur, au moment de la signature du contrat de vente, le montant global du prix convenu. Il est fréquent que le vendeur ait déjà perçu une avance sur ce prix, généralement à titre d'arrhes: il aura donc droit dans ce cas à la différence, c'est-à-dire au solde du prix de vente. Le vendeur a la faculté d'accorder à l'acheteur des délais de paiement, avec ou sans intérêts.

Le vendeur est libre de demander et d'obtenir de l'acheteur (en fonction de la confiance qu'il lui porte) des garanties pour la bonne fin des paiements échelonnés.

Les alternatives: simple mention dans l'acte des délais de paiement; émission de traites avec ou sans garantie hypothécaire; inscription d'une hypothèque légale; réserve de propriété jusqu'au paiement de la dernière mensualité. Vu la complexité de l'argument et, surtout, la nécessité d'évaluer concrètement chaque cas séparément, il est conseillé de s'adresser à un notaire, qui vous conseillera la meilleure solution pour la tutelle de vos droits.

Faisons enfin brièvement allusion aux modalités de paiement: puisque la loi interdit la circulation d'argent comptant pour des montants supérieurs à 12.500 euros, on a substantiellement le choix entre des chèques circulaires non transférables (c'est-à-dire émis par la banque, avec garantie de couverture), des chèques bancaires ou postaux non transférables (sans la garantie susdite) et des virements de compte à compte (le véritable virement est très souvent précédé par le mandat irrévocable, donné à la banque par l'acheteur, de verser cette somme d'argent au vendeur).

Obligations et devoirs – Le vendeur est avant toute chose obligé de livrer à l'acheteur l'immeuble vendu en l'état de fait où il se trouve, libéré de personnes et de choses, au moment du contrat notarié d'achat et de vente, donc au moment où le solde du prix est payé. Il est par ailleurs libre de permettre au futur acheteur d'occuper l'immeuble avant le véritable passage de propriété, restant entendu qu'étant encore propriétaire du bien il en est en cette qualité toujours responsable du point de vue civil, pénal, administratif et fiscal.

Vice versa, le vendeur peut être autorisé par le nouvel acheteur à demeurer dans l'immeuble cédé ou à en reporter à plus tard la livraison. Le vendeur est obligé de communiquer au moyen d'un formulaire spécial à l'autorité de P.S. (le Police de l'Etat ou, le cas échéant, le Maire), dans les 48 heures de la livraison, la cession de la propriété du bâtiment, en indiquant l'identité de l'acheteur. Enfin, le vendeur est obligé de soumettre au notaire les éléments du permis de construire de l'immeuble vendu, de produire toute la documentation administrative en cas de rémission en matière immobilière, de présenter le Certificat de Destination Urbanistique délivré par la Commune compétente en cas d'aliénation de terrains, de garantir l'acheteur d'éviction et de vices de chose, de payer tous les frais de copropriété, même s'ils ne sont que délibérés, jusqu'à la vente, sauf accord contraire; de payer l'I.C.I. (Impôt Communal sur les Immeubles) jusqu'à la fin du mois de la vente si le transfert a lieu après le quinzième jour de ce même mois, sinon jusqu'à la fin du mois précédent s'il a lieu dans les premiers quinze jours.

Acheteur

Droits – L'acheteur a tout d'abord le droit d'obtenir du vendeur la livraison de l'immeuble au moment du contrat notarié d'achat et de vente et du paiement du prix, dans l'état de fait connu, avec les éventuels accessoires convenus, libre de personnes et de choses.

L'acheteur a la faculté de demander au vendeur la livraison du bien avant son transfert définitif, mais ce n'est certes pas un droit, le propriétaire étant libre d'y consentir ou pas (en tant que, non seulement le prix n'est pas encore réglé, mais aussi parce que le

vendeur, du fait de la propriété, en supporte encore la responsabilité civile, pénale, administrative et fiscale).

Vice versa, il est également possible, pour l'acheteur désireux de faciliter les choses au vendeur, de reporter la livraison de l'immeuble à une date ultérieure après la stipulation du contrat définitif, bien qu'il soit conseillé dans ce cas de fixer dans l'acte un dernier délai et de prévoir éventuellement une amende en cas de retard.

L'acheteur a le droit: d'obtenir du vendeur toute la documentation relative à l'immeuble (par exemple, tout certificat de rémission en matière immobilière, les reçus de paiement des frais de copropriété ou des prêts qui grèvent éventuellement l'immeuble); d'être garanti par le vendeur d'éviction et de vices du bien; d'obtenir du vendeur toutes informations utiles au sujet de l'immeuble.

Obligations – La principale obligation de l'acheteur est évidemment de payer au vendeur le prix convenu, au moment de la signature du contrat d'achat. En cas de versement anticipé d'une somme à titre d'avance ou d'arrhes, il y aura évidemment obligation de payer la différence, c'est-à-dire le solde du prix. L'acheteur a la faculté de demander des délais de paiement, mais ce n'est pas pour lui un droit vis-à-vis du vendeur, celui-ci étant libre d'y consentir ou pas: en effet, l'obligation de payer intégralement le prix dérive pour l'acheteur de l'achat et de la livraison du bien (pour d'éventuelles formes de garantie liées au consentement de délais, voir «*Vendeur-Droits*»).

A propos de la livraison du bien, l'acheteur a par ailleurs la faculté de ne pas solder entièrement le prix de vente lorsque le vendeur n'a pas effectué la livraison de l'immeuble: il est possible, vu la multiplicité des accords entre les parties, de choisir parmi les solutions offertes (paiement intégral sans livraison, en accordant au vendeur un ultime délai pour la délivrance de l'immeuble; prévision d'une amende; paiement du solde du prix à la livraison seulement: dans ce dernier cas, il sera toutefois nécessaire, après le contrat de vente et d'achat, de dresser un autre contrat notarié, appelé «pour acquit», avec lequel le vendeur, en livrant l'immeuble et en encaissant le solde, délivre à l'acheteur un reçu libératoire (soit une quittance) du paiement du prix de vente.

Pièges

Lors de l'achat et de la vente d'un immeuble, dès les phases dont nous avons dit qu'elles précèdent l'acte définitif, le notaire exerce une fonction plutôt délicate, et très importante: il doit s'assurer que le vendeur peut librement vendre ce bien et que l'acheteur peut à son tour librement l'acheter. A simple titre d'exemple, et pour ne citer que quelques-uns des aspects plus marquants, le notaire a pour tâche de garantir la certitude de l'identité personnelle des parties (en d'autres termes, que le vendeur, donc le propriétaire de l'immeuble en question, en est bien le propriétaire et le vendeur); de garantir que le cédant a la pleine propriété, qu'il détient et dispose de l'immeuble en question, et que ce dernier est libre d'hypothèques, de saisies et de tout autre type de fardeaux ou de limitations; il doit s'assurer que le vendeur a obtenu satisfaction en recevant de l'acheteur la somme convenue et qu'en même temps l'acheteur a obtenu du vendeur les clefs de sa nouvelle demeure, et qu'il peut dès lors (finalement!) en prendre possession; enfin, conseiller au mieux l'acheteur (ainsi que le vendeur, comme on l'expliquera mieux plus loin) au sujet des aspects fiscaux de la transaction, en lui

suggérant les solutions les plus sages et avantageuses du point de vue économique, en considération de la situation concrète.

Ce ne sont là que quelques-unes des multiples et importantes tâches que le notaire, en sa double qualité de praticien et d'officier public, est appelé à exercer lorsqu'il est chargé de toute la procédure d'achat/vente d'un immeuble; une procédure particulièrement longue et laborieuse, dont la conclusion et la signature du contrat définitif ne sont que l'une des phases, quand bien même centrale et emblématique, la stipulation de l'acte notarié ne représentant en effet, en substance, que le côté extérieur (on pourrait dire métaphoriquement «la pointe d'un iceberg» !) de tout le travail, obscur mais fondamental, qu'a fourni le notaire (ce travail n'est d'ailleurs pas terminé avec la rédaction et la signature du contrat, mais il se poursuit, tout aussi intense et important, avec l'accomplissement d'autres obligations très importantes, comme l'enregistrement, le transfert et, surtout, la transcription du contrat).

Le propriétaire d'un bien ne peut pas toujours le vendre quand et comme il le voudrait, de même que n'importe qui ne peut librement acheter un bien: il peut arriver en effet qu'il y ait des obligations ou des limites n'autorisant la vente ou l'achat qu'après l'accomplissement de toute une série de formalités.

Disponibilité

- Lorsqu'un conjoint désire vendre un immeuble, il faut vérifier si le consentement de l'autre conjoint est nécessaire (voir «*Un cas particulier*»);
- Lorsqu'un mineur ou une personne interdite sont propriétaires d'un bien, il faut l'autorisation du juge à la vente et l'intervention de leur tuteur ou parent ou représentant légal; il en est de même en cas d'achat de leur part;
- Lorsque le bien héréditaire est une communauté entre plusieurs co-héritiers, pour en vendre une part il faut d'abord «l'offrir» aux autres co-propriétaires, et c'est seulement si ceux-ci n'acceptent pas de l'acheter qu'on peut la céder à des sujets ne faisant pas partie de la communauté;
- Pour la vente d'un terrain agricole, lorsque les voisins ou les personnes qui y sont installées sont des cultivateurs directs, il faut leur communiquer l'intention de vendre le bien, et ce n'est que si ceux-ci refusent de l'acheter qu'on peut le vendre, aux conditions qui leur ont été communiquées, à des tiers étrangers;
- Pour vendre un immeuble non à usage d'habitation concédé en location, il faut d'abord l'offrir en vente au locataire; dans certains cas, même les appartements à usage d'habitation peuvent être assujettis à ce régime;
- Lorsque l'acheteur ou le vendeur d'un bien est une société, de personnes ou de capitaux, ou un organisme en général, il faut que dans l'acte intervienne la personne habilitée à représenter la société et à acheter ou vendre pour son compte, avec (éventuellement) autorisation de l'organe interne compétent;
- Lorsqu'un immeuble fait partie du cadre des constructions économiques populaires ou «publiques» en général, il peut y avoir d'innombrables limites à sa vente/achat (prix bloqué, interdiction temporaire d'aliénation, conditions subjectives requises de l'acheteur, durée limitée de la propriété, autorisations préalables).

Liberté

- Lorsque l'immeuble est classé comme «bien culturel» ou qu'il est assujetti à des obligations spéciales de type artistique ou environnemental, il faut, dans certaines

circonstances, l'autorisation des autorités compétentes pour le vendre, et il est sujet à préemption d'achat par la surintendance;

- Il peut arriver que le bien soit grevé de certaines fardeaux (en général, des hypothèques) qui ne le rendent pas entièrement «libre»; le notaire est en mesure de constater l'existence de ces éléments et de conseiller les solutions qui s'y rattachent;
- Il peut arriver aussi que le bien soit grevé d'une servitude (le plus souvent permettant le passage, à pied ou en voiture, du propriétaire du bien, et voisin du bien faisant l'objet de la vente) susceptible d'en entraver la pleine jouissance; il est important de savoir si de tels fardeaux existent, avant de s'engager à vendre ou à acheter.

Régularité

- Lorsqu'on vend un immeuble (appartement, garage, local commercial, etc.), il faut toujours s'assurer de sa régularité du point de vue de la construction, c'est-à-dire de l'existence de permis de construire ou d'autorisations pour les travaux éventuellement effectués par la suite (c'est souvent le cas pour les travaux effectués sans autorisation mais «amnistiés» à la suite d'une rémission en matière immobilière);
- Pour les terrains, il est toujours important de vérifier leur «nature» (c'est-à-dire si ce sont des terrains agricoles, ou bien s'ils sont grevés d'obligations de type environnemental, archéologique ou autre) grâce au Certificat de Destination Urbanistique, et s'assurer que leur éventuel fractionnement est approuvé aux termes de la loi;
- Pour tout type d'immeuble, il faut vérifier sa régularité au cadastre;
- Pour les constructions, il est fondamental de s'assurer que leur destination d'usage est conforme à celle du projet et à celle du cadastre.

Un cas particulier

Achat/Vente des conjoints

A la suite de leur mariage, les conjoints, en l'absence d'une déclaration contraire explicite lors de la célébration, se trouvent en régime de communauté légale des biens, ce régime légal et automatique étant en vigueur dans notre législation depuis le 20.9.1975.

Cela signifie que tout achat fait par un des conjoints pendant la durée du mariage fait partie de la communauté légale (autrement dit, de la co-propriété) avec l'autre. La loi n'exclut (pour ne considérer que les choses importantes) que les acquisitions par donation ou par succession pour cause de décès et, évidemment, les acquisitions faites avant le mariage.

Notre législation admet également que certains biens peuvent ne pas faire partie de la communauté avec le conjoint, lorsqu'ils sont acquis de la manière suivante:

- biens à usage strictement personnel et leurs accessoires (art. 179 lettre c) c.c.);
- biens servant à l'exercice de la profession, sauf ceux qui sont destinés à la conduction d'une entreprise se trouvant en communauté entre les conjoints (art. 179 lettre d) c.c.);
- biens acquis au prix du transfert ou de l'échange des biens personnels énumérés dans l'art. 179 c.c., à condition que ce soit expressément déclaré dans l'acte d'achat (art. 179 lettre f) c.c.). Il est cependant nécessaire, dans ces cas-là, que le conjoint non acheteur

intervienne dans le contrat pour confirmer que le bien acquis de la sorte ne fait pas partie de la communauté.

Lorsque les conjoints sont, dès leur mariage, en régime de séparation de biens (choix au moment de la célébration) ou ont stipulé, après le mariage, une convention matrimoniale par laquelle ils ont fait le choix du régime de séparation de biens, aucun problème ne se présentera lors des acquisitions: chaque conjoint sera exclusivement le seul titulaire du bien acquis par la suite. Mais, en ce qui concerne les ventes, pour savoir si un bien donné n'appartient qu'au titulaire formel ou également à son conjoint, il faut se référer au régime patrimonial qui existe entre eux et, en cas de communauté légale, à l'époque de l'acquisition ainsi qu'à son titre de provenance.

Pour savoir si un bien fait partie ou non de la communauté entre conjoints, n'hésitez pas: adressez-vous à un notaire!

Propositions

La proposition de vente ou d'achat est un document que les parties peuvent signer avant le véritable «achat/vente». Elle est, soit la manifestation de la volonté de vendre faite par le propriétaire du bien à un éventuel acquéreur, soit la manifestation de la volonté d'acheter faite par un éventuel acquéreur au propriétaire du bien: dans les deux cas, en acceptant la proposition, même si on n'y croit pas, le contrat d'achat et de vente est parachevé et contraignant pour les deux parties.

En outre, la proposition, qu'elle soit d'achat ou de vente, est d'habitude irrévocable: c'est-à-dire que celui qui propose s'engage à la garder ferme pendant une certaine période, au cours de laquelle, même s'il voulait l'annuler parce qu'il a changé d'avis, il ne le pourrait pas, ou, s'il le faisait, ce serait sans aucun effet. Contrairement à ce qu'on pourrait croire, il n'est pas facile, après avoir signé une proposition, de revenir sur sa décision, cette proposition comportant des obligations pour les parties qui l'ont signée.

C'est pourquoi il est important, avant de signer tout document relatif à l'achat ou à la vente d'un immeuble, de consulter un notaire.

Celui-ci saura vous donner toutes les informations nécessaires sur la nature du document à signer et sur son contenu, afin de vous éviter des surprises désagréables.

Contrats préalables

Il arrive souvent qu'après avoir inspecté et choisi l'immeuble à acheter on parvienne à un accord substantiel avec la contrepartie, quand bien même sans le formaliser par écrit.

On a dès lors intérêt à s'adresser à un notaire, avant même de signer le contrat préalable d'achat et de vente (ce qu'on appelle le compromis).

En effet, avec le contrat préalable, les deux contractants s'engagent à stipuler, avant une certaine date et à certaines conditions, le contrat définitif d'achat et de vente. Prennent ainsi naissance de cet accord préalable (quand bien même conclu en privé) des engagements juridiquement valables et pleinement contraignants pour les parties (et, en tant que tels, assujettis à la force exécutoire par intervention du Juge).

Il apparaît donc clairement combien il est important d'effectuer toute cette série de contrôles et de vérifications dont on parlait plus haut (pleine propriété de celui qui vend, immeuble libre de toute sorte d'obligations et fardeaux, régularité cadastrale, urbanistique et de construction) avant de signer ce qu'on appelle le compromis, qui, nous le répétons, non seulement engage légalement les contractants bien qu'il soit rédigé en privé, mais aussi parce qu'en général il comporte pour le futur acquéreur l'obligation de verser une somme d'argent (bien souvent considérable) à titre d'arrhes sur le prix final convenu. Donc, en s'adressant immédiatement à un notaire, on a la possibilité d'avoir un cadre juridique complet de la situation, d'obtenir des informations et de précieux conseils pour conclure positivement l'achat et la vente, et éviter de la sorte, substantiellement, le risque de conclure des contrats préalables (comportant des engagements et des versements d'argent) qu'on n'aurait probablement jamais signés si on avait été pleinement au courant de la situation, ou qu'on n'aurait en tout cas pas conclus à de telles conditions et avec de tels délais.

En intervenant, le notaire, en position d'impartialité (qui garantit donc aussi le futur vendeur), reverse sur les parties sa préparation juridique en leur suggérant les meilleures solutions pour le cas d'espèce concret, en effectuant tous les contrôles et les vérifications nécessaires (indispensables en prévision du contrat définitif à venir), en rédigeant personnellement le contrat préalable et, de telle façon, en conciliant et en composant, le cas échéant, les positions divergentes des parties (par exemple: pour ce qui concerne les arrhes, le dernier délai pour la stipulation de l'acte définitif – puisque, après avoir examiné toute l'affaire, il connaît parfaitement bien les temps nécessaires pour arriver à la stipulation finale – et la remise des clefs, pour ne citer que quelques-uns des points les plus délicats et statistiquement plus discutés entre les contractants).

Quand bien même aujourd'hui il arrive souvent que les agences immobilières, outre qu'elles exercent leurs habituelles activités de médiation, s'occupent également de rédiger et de stipuler le contrat de compromis, il est généralement conseillé de s'adresser d'abord à un notaire de confiance, auquel on se référera ensuite pour le contrat définitif, afin d'obtenir de lui - après lui avoir soumis le projet du contrat préalable à signer – toutes les informations et les suggestions au sujet du cas d'espèce, comme on l'a dit plus haut.

Une loi de 1997 a rendu possible la transcription des contrats préalables à condition qu'ils résultent d'un acte public ou d'une écriture privée authentifiée («l'intervention» du notaire est donc indispensable), dont les effets cessent et sont considérés inexistantes si, à un an de la date convenue par les parties pour la conclusion du contrat définitif, et de toute façon dans les trois années qui suivent ladite transcription, la transcription de l'acte définitif n'a pas eu lieu.

La transcription du préalable met l'acheteur à l'abri de tout événement préjudiciable qui pourrait toucher l'immeuble (par exemple: hypothèques ou saisies) au cours de la période qui s'écoule entre le préalable et le définitif; même en cas de faillite du vendeur, la transcription du préliminaire facilite beaucoup, en tout ou en partie, la récupération des sommes versées.

Le notaire saura vous donner toutes les informations nécessaires sur la nature et sur le contenu du document à signer, pour vous éviter des surprises désagréables.

Contenu de la proposition et du préalable

Voici, à titre d'exemple, les éléments essentiels qu'il faut introduire dans une proposition de vente ou d'achat et dans un préalable d'achat et de vente:

- la description précise du ou des biens;
- l'identité exacte du ou des propriétaires et du ou des acheteurs;
- les obligations du vendeur et de l'acheteur;
- le prix de vente et les modalités de paiement;
- les conditions d'achat et de vente et les garanties qui s'y rattachent;
- les documents relatifs à la provenance du ou des biens;
- l'indication de la présence d'éventuelles formalités hypothécaires;
- l'entrée en vigueur de la possession du ou des biens.

Le notaire sait quels sont les éléments qu'une «bonne» proposition ou un «bon» préalable doivent contenir dans l'intérêt des parties, tant celle qui veut vendre que celle qui veut acheter.

Achat et vente

En général, le contrat d'achat et de vente a pour objet le transfert de la propriété d'une chose ou le transfert d'un autre droit en contrepartie d'un prix; en termes généraux, on peut dire que le contrat d'achat et de vente immobilier est un accord formel par lequel une partie, dite le vendeur, transfère à une autre, dite l'acheteur, la propriété d'un immeuble déterminé en contrepartie du paiement d'un prix convenu.

Etant donné l'importance considérable de la propriété immobilière, notre système juridique non seulement exige que l'accord des parties revête la forme écrite, mais aussi impose l'observance de quelques règles essentielles, la présence de conditions fondamentales et l'accomplissement ponctuel de certaines obligations particulières.

C'est pour ces motifs et, surtout, pour protéger la valeur élevée des enjeux, qu'on a confié le mandat de ce type de contrat au notaire qui, en sa double qualité d'officier public et d'expert dans le domaine juridique, pourra également suggérer d'autres solutions, plus adéquates, pour atteindre le résultat escompté dans le cas concret.

Forme

Le contrat d'achat et de vente peut à juste titre être considéré comme l'acte notarié par excellence, en considération entre autre de toutes les obligations que la loi impose au notaire à la suite de la stipulation (pour ne citer que les plus importantes: enregistrement, transfert de propriété, transcription, communications aux autorités compétentes prévues par la loi ...).

C'est le notaire qui rédige le contrat, après avoir sondé la volonté des parties, après avoir repéré toutes les informations utiles et avoir effectué tous les contrôles nécessaires pour la bonne fin de l'achat et de la vente.

C'est toujours le notaire qui donne lecture du contrat aux parties, lesquelles peuvent tout aussi bien ne pas être présentes en même temps: on admet en effet l'intervention

des contractants à des moments différents; le notaire (quoi qu'il en soit, toujours présent) jugera de la nécessité, de l'opportunité et de l'admissibilité d'une telle possibilité.

Si les parties le demandent, ou si le notaire le juge opportun, voire nécessaire (dans le cas d'illettrés ou de non-voyants), deux témoins, non apparentés et non intéressés par l'achat/vente, peuvent également assister à la lecture de l'acte.

Les signatures des parties, des témoins éventuels, et enfin du notaire, représentent sans aucun doute le sceau final, le moment emblématique et, à juste titre, le plus important (surtout du point de vue émotif) de l'achat/vente.

La loi notariale exige une véritable souscription, avec nom et prénom, c'est-à-dire une signature complète, clairement lisible: ce n'est donc pas par caprice que le notaire la demande.

Lorsque l'une des parties ne peut ou ne sait signer, il suffit qu'en présence de toutes les parties et des témoins cette partie déclare le motif qui légitime son incapacité.

Conditions requises (contenu)

Dans le contrat d'achat et de vente sont reportées: l'identité du vendeur et de l'acheteur, la description de l'immeuble faisant l'objet du transfert, avec l'indication de sa localisation, de sa nature, de ses limites et de sa situation cadastrale, ainsi que d'autres informations obligatoires au niveau de l'urbanisme et de la construction.

Y sont naturellement indiqués: le prix d'achat de l'immeuble et ses modalités de paiement (c'est-à-dire s'il a déjà été payé ou est payé en même temps, et le vendeur en délivre quittance, ou bien si le paiement est échelonné); si la livraison de l'immeuble a déjà eu lieu (et que les clés ont été remises), ou si elle a lieu en même temps ou encore si elle doit avoir lieu avant une certaine date (en prévoyant éventuellement une amende en cas de retard); la prestation de garantie, par le vendeur à l'acheteur, au sujet de la pleine disponibilité et de la totale liberté du bien ou, vice versa, l'indication des éventuels fardeaux ou obligations et des modalités de leur extinction et suppression; enfin, on peut y insérer toute une série d'accords spécifiques, qui varient selon le cas, sur la base de ce qui est demandé par le contractant et conseillé par le notaire, en général pour éviter toute discussion possible (à titre d'exemple: répartition des frais de co-proprieté; éventuelle cession, avec l'immeuble, de certains de ses meubles ou accessoires; prévision de dérogations ou d'élargissements des garanties habituelles ...).

Le notaire a le devoir de sonder la volonté des parties et de la traduire sous la meilleure forme juridique, afin de satisfaire équitablement les intérêts opposés des parties.

Alternatives (de l'achat/vente)

L'achat/vente diffère substantiellement de l'échange, de la donation et du partage.

Avec l'échange, on a en effet, d'un propriétaire à un autre, un transfert réciproque d'immeubles déterminés: a donc lieu, en substance, un échange entre un immeuble et un autre, un échange qui peut toutefois s'accompagner d'une dation d'argent à titre de compensation lorsque les immeubles échangés n'ont pas la même valeur.

Avec la donation, on assiste toujours, comme dans l'achat/vente, à un transfert immobilier, mais il n'y a pas de contrepartie: c'est-à-dire que le premier propriétaire du bien ne reçoit rien de l'acquéreur, auquel il entend faire du bien gratuitement, par esprit de générosité.

Avec le partage, enfin, plusieurs co-propriétaires indivis de plusieurs immeubles décident de s'assigner en propriété exclusive chacun des biens, en dissolvant de la sorte leur communauté: il n'y a donc aucun passage de propriété, mais uniquement une concentration de la propriété sur un immeuble spécifique (ou sur une certaine partie de ce dernier).

Comme dans les échanges, il peut y avoir dans les partages des compensations à la charge de certaines personnes et en faveur d'autres, pour équilibrer les valeurs des biens assignés.

Aspects fiscaux

La législation fiscale italienne prévoit, au moment de l'achat d'un immeuble, le paiement de certains impôts et taxes, qu'il faut généralement verser au moment où est stipulé le contrat notarié d'achat et de vente aux mains du notaire, qui exerce donc la tâche «pesante» de percepteur.

Ces impôts sont désormais presque exclusivement à la charge de l'acquéreur; il y a cependant d'autres aspects fiscaux fort importants qui concernent le vendeur.

Acheteur (impôts sur l'achat)

Les normes qui réglementent ce cas d'espèce sont particulièrement compliquées, mais on peut brièvement les simplifier en les considérant séparément d'un point de vue subjectif et d'un point de vue objectif.

Du premier point de vue, il convient de souligner qu'il existe deux types d'impôts concernant l'achat/vente d'un immeuble: l'impôt de registre (et les impôts hypothécaires et cadastraux y afférents) et la TVA.

L'application de l'un ou l'autre impôt se rattache directement à la qualification subjective de la partie qui vend: la TVA s'applique en effet en général, sauf certaines exceptions, à toutes les ventes effectuées par des entreprises, quel que soit l'acheteur; l'impôt de registre s'applique au contraire dans tous les cas où le vendeur est un particulier non entrepreneur, ainsi que dans certains cas particuliers de vente par des entreprises, en considération du genre de bien acheté et vendu (point de vue objectif).

L'application d'un type d'impôt exclut donc l'application d'un autre.

Dans le cadre de tout type d'impôt, il y a encore une diversité de taux (c'est-à-dire de pourcentages de taxation à calculer sur la valeur déclarée), ici aussi en considération de la nature du bien et (cette fois-ci) de l'acquéreur (et de certaines facilités que ce dernier peut demander).

Schématiquement et à titre d'exemple, on peut résumer comme suit:

- vente par une entreprise de construction: TVA (4%-10%-20%) (sauf terrains agricoles);
- vente par d'autres entreprises: TVA (4%-10%-20%) (s'il s'agit d'immeubles non à usage d'habitation et de terrains à bâtir; autrement, impôt de registre);
- vente par des particuliers: impôt de registre (3%-10%-11%-18%) (en considération de la nature du bien).

Facilités (achat de ce qu'on appelle le premier logement)

Ainsi qu'on l'a vu plus haut, pour déterminer le type d'impôt, les montants et les modalités de paiement des sommes à verser au fisc suite à l'achat de ce qu'on appelle le premier logement, il faut tout d'abord prendre en considération le vendeur. En effet, lorsque le vendeur est l'entreprise de construction (ou de restructuration) de l'immeuble, l'achat/vente est assujéti au régime fiscal de la TVA, que l'acheteur est obligé de verser à l'entreprise même, et non au notaire, avec le paiement du prix de vente (qu'il soit payé – comme il arrive rarement – en une seule fois au moment de la livraison de l'immeuble et de la signature du contrat notarié d'achat, ou – comment c'est plus fréquent – en plusieurs tranches à titre d'acompte) et sur présentation de facture régulière (ou factures régulières s'il y a plusieurs versements); le montant de la TVA à verser au constructeur s'élève à 4% du prix de vente convenu, tel qu'il est reporté sur la facture (ou les factures) et déclaré dans l'acte d'achat/vente par-devant notaire.

Donc, bien que le principal impôt doive être payé par l'acheteur au vendeur (qui à son tour le versera au fisc) avec le prix d'achat, au moment du véritable passage de propriété de l'immeuble, l'acheteur est par ailleurs obligé de payer au notaire, outre ses honoraires légitimes (espérons-le !) pour tout ce qu'il a fait et fera, toute une série d'impôts et de taxes se rattachant directement à la stipulation du contrat d'achat et de vente (à titre d'exemple: impôts de registre, impôts hypothécaires, cadastraux, de timbre, pour ne citer que les plus importants) et que le notaire a le devoir de restituer à l'Etat dès qu'il aura accompli toutes les obligations qui lui incombent du fait de l'achat et de la vente de l'immeuble (enregistrement du contrat, transcription de l'acte auprès du Bureau de l'enregistrement des Immeubles compétent et transfert dans le registre du cadastre compétent).

Lorsque, au contraire, le vendeur n'est pas une entreprise de construction mais un particulier (ce pourrait être aussi une entreprise ou une société qui n'exercent pas d'activités de construction: il reviendra au notaire chargé de l'acte de s'assurer, avec la collaboration de l'expert comptable du vendeur, de la réglementation fiscale applicable au cas concret), l'acheteur est obligé de payer au notaire, au moment de la signature du contrat d'achat et de vente, une somme s'élevant à 3% du prix de vente convenu et déclaré dans l'acte notarié, à titre d'impôt de registre, ainsi qu'une autre somme pour le paiement de toute une série d'autres impôts et taxes se rattachant à la stipulation du contrat et au passage de propriété qui s'ensuit (impôts hypothécaires, cadastraux, de timbre, etc., comme on l'a déjà souligné plus haut à propos de l'acte assujéti à la TVA).

Des sommes que, toutes, le notaire encaisse dans son rôle (désagréable s'il en est !) de percepteur pour le compte de l'Etat, et qu'il doit reverser à ce dernier dès qu'ont été accomplies toutes les obligations imposées par la loi.

Il y a quatre conditions imposées par la réglementation en vigueur pour bénéficier, lors de l'achat d'un premier logement, de facilités fiscales, qui consistent précisément à appliquer soit le taux de 4% (pour la TVA) soit le taux de 3% (pour l'impôt de registre), au lieu de 10%: le premier, de type objectif, est le fait que la maison à acheter soit «un logement non de luxe»; les trois autres, de type subjectif, consistent à avoir sa propre résidence dans la Commune où est situé l'immeuble acheté (ou bien à y prendre résidence dans les dix-huit mois à compter de la signature du contrat d'achat ou encore à y exercer son activité), à ne pas être le propriétaire exclusif (même en communauté avec son conjoint) d'un autre logement dans la Commune où se trouve l'immeuble acheté, et, enfin, à ne pas être propriétaire, pas même de parts (même en communauté avec son conjoint), d'un autre logement acheté en bénéficiant des facilités fiscales offertes pour ce qu'on appelle le premier logement.

Une fois qu'on a bénéficié desdites facilités fiscales, il n'est possible de revendre l'immeuble acheté que cinq ans après la date de l'acte, sous peine de devoir payer une somme représentant la différence entre l'impôt versé et l'impôt qu'on aurait dû verser pour un «deuxième logement», augmentée d'une amende s'élevant à 30%, plus intérêts. L'actuelle réglementation permet toutefois de revendre le «premier logement» sans devoir payer ladite amende à condition que, dans l'année qui suit la vente du logement, on en achète un autre pour y habiter. Dans ce cas en outre, non seulement on évite, comme on l'a dit, de payer un impôt supplémentaire majoré d'une amende, mais il est possible de déduire de la somme due à titre d'impôt de registre pour le nouvel achat le montant de l'impôt (de registre ou sur la valeur ajoutée) déjà versé à l'occasion du premier achat (le classique «faire d'une pierre deux coups»!): c'est là, en termes techniques, ce qu'on appelle le «crédit d'impôt», pour les modalités et le cadre d'application duquel il vaut mieux s'adresser à un notaire de confiance, lequel, en examinant attentivement le cas concret, vous suggèrera les meilleures solutions et vous conseillera, de manière à vous faire faire le maximum d'économies autorisé par la loi.

Vendeur (aspects fiscaux liés à l'achat/vente)

Puisque nous avons pénétré dans le domaine d'arguments qui se rattachent aussi à l'optique du vendeur, il est utile de rappeler, de ce point de vue, que l'onéreux INVIM (l'impôt qui à l'origine grevait sur le cédant suite à la cession d'un immeuble) a été définitivement aboli, au grand soulagement du notaire également, vu non seulement la complexité de son calcul, mais aussi (comme toujours) la lourde tâche de percepteur qu'il était appelé à remplir aux termes de la loi.

Il convient en outre de souligner que le vendeur pourrait de toute façon être tenu de verser certaines sommes au moment de sa déclaration de revenus au cas où il revendrait, dans les cinq années à compter de l'acquisition, de sa part, d'un immeuble qu'il n'habite pas (bien qu'il l'ait acheté comme premier logement) à un prix supérieur au prix d'achat: dans ce cas aussi, vu la complexité du cas d'espèce et, surtout, la nécessité d'une évaluation concrète, il est conseillé de s'adresser à un notaire, lequel sera très heureux de vous éclairer sur ce point.

(de <http://www.notariato.it/fra/home.aspx>).