



## Vente d'un immeuble neuf entre particuliers

-----  
Par Visiteur

Suite à la signature d'un compromis de vente réalisé en mars dernier nous nous sommes engagés à vendre notre maison + terrain avant 5 ans à un particulier qui a obtenu ses prêts (condition suspensive réalisée) pour l'achat.

La convocation de signature définitive a été fixé pour le 15 juillet 2010. Or hier notre notaire nous informe (vendeurs et acquéreurs) que suite à une nouvelle loi nous ne sommes plus assujettis à la TVA de 19,6% et que ce sont les acquéreurs qui doivent s'acquitter des droits d'enregistrements au taux de 5,09 %.

Pour nous c'est une bonne nouvelle mais pour les acquéreurs c'est la catastrophe car ils doivent prévoir le versement d'un complément de frais de 12.300?, somme dont ils ne disposent pas. D'autre part ce complément de droits n'a pas été intégré au dossier de prêt de vos acquéreurs.

Le notaire et l'agence veulent nous obliger à payer pour l'acquéreur. Est ce normal et quels sont nos recours sachant que nous sommes toujours d'accord pour vendre (cela fait 4 mois que la vente est bloquée et en plus nous avons d'autres acheteurs) ? Les frais d'agence sont à la charge du vendeur. Que se passe t-il si l'acheteur refuse de signer alors que toutes les conditions suspensives sont réalisées ? Selon nous le notaire est responsable tout comme l'agence qui doit connaître la loi. Est ce que l'assurance du notaire peut intervenir ? Peut t-on réclamer les 10% de la promesse de vente ? Quels sont exactement nos droits dans cette situation sachant que notre côté nous avons tout préparé financièrement parlant pour faire la vente ? Est ce que si l'acheteur refuse de signer le jour de la signature l'agence peut malgré tout réclamer sa commission ?

Merci.

-----  
Par Visiteur

Cher monsieur,

La convocation de signature définitive a été fixé pour le 15 juillet 2010. Or hier notre notaire nous informe (vendeurs et acquéreurs) que suite à une nouvelle loi nous ne sommes plus assujettis à la TVA de 19,6% et que ce sont les acquéreurs qui doivent s'acquitter des droits d'enregistrements au taux de 5,09 %.

Pourquoi donc la vente aurait-elle été soumise à TVA puisque ni l'acquéreur ni le vendeur ne semble être des professionnels? L'application des droits d'enregistrement est de tout façon automatique en matière de vente immobilière, éventuellement en sus de la TVA (s'il s'agit de professionnels).

Le notaire et l'agence veulent nous obliger à payer pour l'acquéreur. Les frais d'agence sont à la charge du vendeur. Que se passe t-il si l'acheteur refuse de signer alors que toutes les conditions suspensives sont réalisées ?

Vous avez en effet tout intérêt à refuser de payer. Je ne vois pas pourquoi vous devriez payer les droits d'enregistrement en lieu et place de l'acquéreur. En tout état de cause l'aspect fiscal ne vous intéresse pas. Si l'acquéreur ne veut plus ou ne peut plus acheter, malgré le fait que toutes les conditions suspensives soient remplies, alors vous pouvez tout à fait forcer la vente en intentant en dernier recours une action devant le tribunal de grande instance.

Selon nous le notaire est responsable tout comme l'agence qui doit connaître la loi. Est ce que l'assurance du notaire peut intervenir ?

Pour le moment, aucune faute ne semble être rapportée. J'ai bien dit pour l'instant.

Peux t-on réclamer les 10% de la promesse de vente ?

En principe non, car le contrat de vente est parfaitement valable. Cette indemnité bloquée de 10% n'est due que lorsque les conditions suspensives ne sont pas réalisées par faute de l'acquéreur (dépôt du crédit hors délai par exemple).

Ici, la vente est bien valable et peut être annulée que par accord mutuel des parties mais dans ce cas, l'agence peut poser problème et demander sa commission.

Si l'agence a bien fait son travail, alors elle a droit à sa commission. Reste à savoir, si l'acquéreur peut ou non finaliser la vente. S'il ne peut pas, soit vous trouvez un arrangement financier avec ce dernier, et vous payez l'agence. Soit vous le poursuivez devant le TGI pour forcer la vente.

Très cordialement.

-----  
Par Visiteur

Merci pour vos premières réponses.

Je voudrais être plus précis et que vous m'expliquiez quelle attitude je devrais adopter le jour de la signature car nous tenons à respecter la loi:

Voilà la scénario qui, je pense, aura lieu :

Nous arrivons à l'étude comme prévu le 15 juillet (j'ai reçu la convocation) pour la vente. Nous attendrons à ce que le notaire procède à la vente en indiquant que toutes les conditions suspensives sont réunies.

Soit le chèque de 270000 ? (prix de la vente comprenant les frais d'agence) est établi et nous nous acquitterons de ce que nous devons comme solde à la banque et comme commission à l'agence. Situation idéale pour laquelle nous n'avons pas de questions.

Soit le vendeur n'établit pas le chèque de 270000 ? ou ne se présente pas pour la vente et alors dans ce cas nous faut-il l'assistance d'un huissier pour faire constater le refus d'acheter ? Dans ce cas, comme je n'ai pas reçu le chèque, je n'ai donc pas l'argent pour payer les 10000 ? de commission d'agence ? Que faire si l'agence menace de m'attaquer au TGI pour non paiement de commission ???

Une fois le constat d'huissier effectué pour quel motif attaqué au TGI l'acheteur, refus d'achat ???

Soit un compromis est recherché pendant la vente en nous obligeant à payer une grosse partie des droits d'enregistrements de l'acheteur ? Avons nous le droit de refuser sachant que nous retompons dans le cas "comme je n'ai pas reçu le chèque, je n'ai donc pas l'argent pour payer les 10000 ? de commission d'agence" ?

Merci.

-----  
Par Visiteur

Cher monsieur,

Vous n'avez pas répondu à mes questions: Pourquoi le bâtiment en question devait-il être soumis à TVA et en quoi l'agence ou le notaire aurait-il commis une erreur?

Soit le vendeur n'établit pas le chèque de 270000 ? ou ne se présente pas pour la vente et alors dans ce cas nous faut-il l'assistance d'un huissier pour faire constater le refus d'acheter ?

Non, non, le notaire est suffisant. Il est un agent dépositaire de la force publique et peut tout à fait constater l'absence de l'acheteur.

Dans ce cas, comme je n'ai pas reçu le chèque, je n'ai donc pas l'argent pour payer les 10000 ? de commission d'agence ? Que faire si l'agence menace de m'attaquer au TGI pour non paiement de commission ?

Oui, bien sûr. Mais de toute façon, si la vente ne se fait pas, pour des raisons indépendantes de votre volonté, la commission n'est pas due.

Ici, intervient le vrai problème. Techniquement parlant, si les conditions suspensives sont remplies, alors la vente doit être finalisée. En conséquence, soit l'agence prend acte et renonce à sa commission; Soit vous pourriez être contraint à poursuivre l'acquéreur dans le but de forcer la vente.

Soit dernière solution, qui est à mon avis la meilleure solution: Vous trouvez un arrangement amiable avec l'agence. Vous lui confiez votre bien pour trouver un nouvel acheteur: Le cas échéant votre bien sera vendu, et l'agence aura sa commission.

Soit un compromis est recherché pendant la vente en nous obligeant à payer une grosse partie des droits d'enregistrements de l'acheteur ? Avons nous le droit de refuser sachant que nous retompons dans le cas "comme je n'ai pas reçu le chèque, je n'ai donc pas l'argent pour payer les 10000 ? de commission d'agence" ?

Vous n'avez pas à concéder quoi que ce soit sur ce terrain, à moins que vous soyez d'accord pour abandonner votre droit.

Très cordialement.

-----  
Par Visiteur

Merci pour vos réponses mais je vais répondre à vos question : Pourquoi le bâtiment en question devait-il être soumis à TVA et en quoi l'agence ou le notaire aurait-il commis une erreur?

Le compromis de vente a été signé le 20 mars dernier. Or à cette date la loi suivante (la réforme de la TVA immobilière a été reprise finalement dans la loi de finances rectificative pour 2010 et est applicable à compter du 11 mars 2010.) venait d'être mise en application. Or à cette date ni l'agence ni le notaire n'a indiqué à l'acquéreur qu'il devrait s'acquitter désormais de droits d'enregistrements et encore moins au vendeur qu'il n'avait plus à payer de TVA. Au contraire le notaire a envoyé au vendeur (c'est à dire moi-même) le tableau récapitulatif de la TVA que j'allais avoir à payer (je lui ai fourni toutes les factures liés à la construction et il a défalqué la TVA des factures de la TVA du prix de vente). Du 20 mars au 06 juillet (c'est à dire à une semaine de la vente on signe le 15 juillet) nous sommes restés dans cet état. Le 06 juillet au soir le notaire se rend compte qu'il n'y a plus de TVA à payer et que l'acquéreur doit s'acquitter de droits d'enregistrements qu'il n'a pas prévu dans son financement évidemment. Alors là tout devient plus compliqué. L'acheteur ne peut plus acheter. Moi mon bien est bloqué depuis plus de 4 mois et on revient à zéro. L'acquéreur ne veut rien savoir et le notaire et l'agence font ceux qui ne savait pas. Voilà pourquoi je vous dis qu'ils sont tous les deux responsables car c'est quand même leur métier de connaître les lois liés à l'immobilier. Moi dans mon boulot (je construis des Lignes à Grand Vitesse en France et à l'export) avec une connerie de ce genre je me fais débarqué du projet si ce n'est pas plus ... Alors qu'en pensez vous ? Bien sûr tout le monde nous dit de ne pas céder mais cela fait deux ans bientôt que l'on essaie de vendre (3 offres seulement au même prix à chaque fois) et en plus cela fait 4 mois de perdu depuis mars. Alors on en a marre de tout cela et j'ai donc commencé les négociations à ma façon comme dans le monde des affaires en essayant d'être au moins au même niveau que tout le monde, c'est à dire une quote part à 4. L'agence a cédé tout de suite, l'acquéreur le lendemain et il ne restait plus que le notaire. La clerc de notaire avait peur d'aller voir son patron qui ne toucherait que 2300 ? mais en lui montrant vos réponses finalement le notaire a accepté une remise totale de ses honoraires. Je ne sais toujours pas si le notaire va fournir sa quote part exactement  $12300/4 = 3075$  ? mais pour nous effectivement c'est ce que l'on s'apprête à céder comme une dernière baisse de prix. L'agence aussi est prête à le faire ainsi que l'acquéreur. Franchement en France au niveau professionnel on assure dans tous les domaines n'est ce pas ? Qu'en pensez vous ? quand on n'a pas forcément les moyens de jouer au bras de fer on est à la merci de tout ça ...

-----  
Par Visiteur

Cher monsieur,

Le compromis de vente a été signé le 20 mars dernier. Or à cette date la loi suivante (la réforme de la TVA immobilière a été reprise finalement dans la loi de finances rectificative pour 2010 et est applicable à compter du 11 mars 2010.) venait d'être mise en application. Or à cette date ni l'agence ni le notaire n'a indiqué à l'acquéreur qu'il devrait s'acquitter désormais de droits d'enregistrements et encore moins au vendeur qu'il n'avait plus à payer de TVA. Au contraire le notaire a envoyé au vendeur (c'est à dire moi-même) le tableau récapitulatif de la TVA que j'allais avoir à payer (je lui ai fourni toutes les factures liés à la construction et il a défalqué la TVA des factures de la TVA du prix de vente). Du 20 mars au 06 juillet (c'est à dire à une semaine de la vente on signe le 15 juillet) nous sommes restés dans cet état. Le 06 juillet au soir le notaire se rend compte qu'il n'y a plus de TVA à payer et que l'acquéreur doit s'acquitter de droits d'enregistrements qu'il n'a pas prévu dans son financement évidemment. Alors là tout devient plus compliqué.

Merci, vous avez parfaitement répondu à ma question, et je saisis bien le contexte.

De facto, les droits d'enregistrement ou TVA ne font pas partie du contrat de vente à proprement parler. Juridiquement parlant, le contrat de vente est donc parfaitement valable et la modification du régime de TVA constitue théoriquement ici, une très bonne opération pour vous. Reste à voir comment la suite va se dérouler..

L'acheteur ne peut plus acheter. Moi mon bien est bloqué depuis plus de 4 mois et on revient à zéro. L'acquéreur ne veut rien savoir et le notaire et l'agence font ceux qui ne savait pas. Voilà pourquoi je vous dis qu'ils sont tous les deux responsables car c'est quand même leur métier de connaître les lois liés à l'immobilier.

Parfaitement d'accord, sauf que ce serait plutôt à l'acquéreur de se plaindre puisque c'est lui qui est directement lésé

par cette faute des professionnels. D'un point de vue causal, votre préjudice à vous (immobilisation du bien) est bien plus lié au refus de l'acquéreur de poursuivre la vente qu'à la faute du professionnel lui même.

Une bonne solution amiable serait alors bien de couper la poire en deux. Les droits d'enregistrement restant inférieurs au montant de la TVA immobilière (8% environ hors déduction), la modification adoptée par la loi de finance pourrait constituer une bonne opération pour vous comme pour l'acquéreur. Si vous vous partagez le paiement des droits d'enregistrement, tout le monde sera content si je puis dire.

Alors on en a marre de tout cela et j'ai donc commencé les négociations à ma façon comme dans le monde des affaires en essayant d'être au moins au même niveau que tout le monde, c'est à dire une quote part à 4. L'agence a cédé tout de suite, l'acquéreur le lendemain et il ne restait plus que le notaire. La clerç de notaire avait peur d'aller voir son patron qui ne toucherait que 2300 ? mais en lui montrant vos réponses finalement le notaire a accepté une remise totale de ses honoraires. Je ne sais toujours pas si le notaire va fournir sa quote part exactement  $12300/4= 3075$  ? mais pour nous effectivement c'est ce que l'on s'apprête à céder comme une dernière baisse de prix.

C'est bien vu, vous avez parfaitement raison. Une solution amiable pourrait faire plaisir à tout le monde à condition que vous ne soyez pas le dindon de la Farce. Quant à votre notaire, invitez le à s'inscrire sur la Newsletter de l'assemblée nationale, ça aide..

Franchement en France au niveau professionnel on assure dans tous les domaines n'est ce pas ? Qu'en pensez vous ?

Tout à fait d'accord avec vous. On peut se tromper, cela arrive à tout le monde mais le minimum, c'est d'assumer ses responsabilités. Que le notaire et l'agence renoncent totalement à leurs commissions ne me choquerait pas ici. C'est pas comme si c'était la seule vente qu'ils faisaient dans l'année.

Très cordialement.

-----  
Par Visiteur

Merci pour votre réponse.

Effectivement on se dirige vers cette solution. A priori d'après le mail de vendredi de la clerç de notaire le notaire renoncerait à ses honoraires, reste à savoir à combien cela va se monter et combien il faudra que l'on ajoute pour le tout.

J'ai une dernière question concernant la commission d'agence : dans le compromis de vente nous avons signé sans effectivement trop discuté que les frais d'agence était à la charge du vendeur même si dans les faits de la négociation ce sont les acheteurs qui ont les payent mais au final c'est nous qui devons faire le chèque à l'agence. Tout le monde me dit que ce n'est pas l'habitude que les frais d'agence soient à la charge du vendeur. Qu'en pensez vous ?

Sinon pour l'avenir au cas où un jour ... auriez vous un cabinet où l'on pourrait vous consulter pour on ne sait quel sujet ?

Merci pour tout.

Cordialement.

-----  
Par Visiteur

Cher monsieur,

J'ai une dernière question concernant la commission d'agence : dans le compromis de vente nous avons signé sans effectivement trop discuté que les frais d'agence était à la charge du vendeur même si dans les faits de la négociation ce sont les acheteurs qui ont les payent mais au final c'est nous qui devons faire le chèque à l'agence. Tout le monde me dit que ce n'est pas l'habitude que les frais d'agence soient à la charge du vendeur. Qu'en pensez vous ?

A partir du moment où vous avez signé le contrat de mandat avec l'agence, il est d'usage que ce soit vous qui êtes redevable de la commission puisque c'est vous qui êtes lié par contrat avec cette dernière.

Sinon pour l'avenir au cas où un jour ... auriez vous un cabinet où l'on pourrait vous consulter pour on ne sait quel sujet

?

Peut être un jour! Pour le moment, je termine ma thèse et enseigne à la Faculté de Droit de Montpellier..

Merci pour tout.

C'est moi qui vous remercie.

Très cordialement.