

## Les frais annexes

Chacun sait que le vendeur d'un logement ne perçoit pas la totalité de la somme acquittée par l'acheteur. En plus du prix de la maison ou de l'appartement, celui-ci doit payer en effet les frais dits "de notaire", ainsi que, dans certains cas, la commission d'intermédiaire.

### La commission d'intermédiaire

#### Le mandat

De nombreuses transactions se concluent directement, entre l'acquéreur et le vendeur. Mais très souvent, ce dernier préfère confier un "mandat" à un intermédiaire chargé de chercher les acheteurs potentiels et de conclure la transaction. Le mandat n'est rien d'autre qu'une mission concrétisée par un contrat écrit en bonne et due forme.

#### **Un acheteur peut aussi charger un intermédiaire de trouver un logement.**

Comme tout contrat, le mandat doit mentionner l'objet du contrat, sa durée, les conditions de résiliation et de rémunération de l'intermédiaire.

Le mandat peut être "exclusif". Dans ce cas, le recours à cet intermédiaire est obligatoire : le vendeur ne peut pas conclure directement la transaction de son côté, même s'il a trouvé lui-même l'acheteur. Il ne peut pas non plus confier la vente à un autre intermédiaire. La durée maximale de ce type de mandat est fixée à trois mois, au terme desquels le vendeur peut le dénoncer par lettre recommandée avec AR, avec un préavis de quinze jours.

Quand le mandat est "simple", le vendeur peut aussi conclure lui-même la transaction ou confier un autre mandat simple à un autre intermédiaire. En général, le contrat prévoit alors une durée de trois à six mois pendant lesquels le vendeur ne peut révoquer le mandat.

La plupart du temps, un acheteur potentiel qui visite un bien avec un intermédiaire doit signer un "bon de visite" par lequel il s'engage à recourir aux services de ce dernier pour acheter le bien.

**Si l'acheteur conclut ensuite la transaction avec un autre intermédiaire ou avec le vendeur, l'intermédiaire initial peut théoriquement engager une action en justice et obtenir des dommages-intérêts, à condition de prouver que son intervention a été déterminante.**

### Le montant de la commission

Quand l'intermédiaire est un agent immobilier, le montant de la commission est librement fixé par accord entre les deux parties.

Quand l'intermédiaire est un notaire-négociateur, le montant de la commission est fixé par la réglementation.

En principe, la commission est payée lors de la signature de l'acte authentique. Quand une des conditions fixées dans l'avant-contrat n'est pas réalisée (non-obtention du prêt, etc.), la commission n'est pas due, sauf faute du mandant ou de l'autre partie.

Sur le plan fiscal, il vaut mieux que le mandat mette la commission à la charge de l'acquéreur, qui devra alors la payer directement à l'intermédiaire. Dans le cas contraire, en effet, elle ferait partie intégrante du prix de vente et l'acquéreur devrait payer des droits d'enregistrement sur le montant de cette commission.

## Les frais de notaire

Les "frais "de notaire", que l'on règle à cet officiel public, comprennent la rémunération due, les remboursements de ses frais et les impôts et taxes versés au Trésor public.

### La rémunération du notaire

Le travail du notaire est rémunéré d'abord par des "émoluments", dont le montant est proportionnel au prix de vente.

Le notaire perçoit ensuite des émoluments de formalités qui correspondent aux diverses tâches qu'il accomplit vis-à-vis de l'administration : vérification du permis de construire, extrait de cadastre, etc. Le tarif est fixé par décret pour chaque type de démarches. Le montant global de ces émoluments de formalité dépend donc des modalités d'acquisition (recours ou non à un emprunt, etc.).

### Les remboursements de frais

Le notaire est amené à engager un certain nombre de frais pour le compte des ses clients : frais de géomètre, etc. Ces frais font naturellement l'objet d'un remboursement par l'acquéreur.

### Les impôts et taxes

Les frais "de notaire" comprennent enfin les droits d'enregistrement perçus par l'officier public et reversés au Trésor Public.

Les droits d'enregistrement s'appliquent au prix de vente, auquel s'ajoutent toutes les "charges augmentatives du prix de vente", mises à la charge de l'acquéreur.

**Exemple : quand l'acheteur paie la totalité de la taxe foncière, la fraction représentative de la période antérieure à l'entrée dans les lieux est soumise aux droits d'enregistrement.**

**La commission d'intermédiaire n'est pas soumise aux droits d'enregistrement quand le mandat la met expressément à la charge de l'acquéreur.**

Pour un logement ancien, ces droits s'élèvent à 5,09% du prix de vente.

**3,60% de droit départemental + 1,20% de taxe communale + un prélèvement d'Etat égal à 2,50% du droit départemental ( + 0,2% pour l'Etat).**

L'acheteur doit également régler le salaire du conservateur des Hypothèques (0,10% du prix de vente) ainsi que les droits de timbre.

### Les logements neufs

Un logement est fiscalement considéré comme neuf quand il est acheté en état futur d'achèvement (pas encore construit) ou quand il est revendu par son premier acquéreur moins de cinq ans après son achèvement.

### Les impôts et taxes

La vente d'un logement neuf est soumise non pas aux droits d'enregistrement classiques mais à la TVA (au taux de 19,60%).

**Exemple : M. Martin achète un logement neuf au prix TTC de 119 600 €. Le notaire reversera 19 600 € au Trésor.**

Quand un logement neuf est revendu par son premier acquéreur, celui pourra déduire la TVA payée lors de l'achat de la TVA collectée lors de cette seconde transaction. Si la différence est négative, le Trésor rembourse le trop-perçu.

La vente est également soumise à une taxe de publicité foncière (TPF) de 0,60% sur le prix de vente hors taxe, auquel s'ajoute un prélèvement d'Etat égal à 2,5% du montant de la TPF.

### Les émoluments du notaire

Les émoluments proportionnels du notaire sont réduits quand le logement n'a jamais été habité et qu'il est situé dans un ensemble immobilier comprenant plus de 10 logements.

**La réduction est de 20% de 11 à 24 unités d'habitation, d'un tiers de 25 à 99 unités, de 50% de 100 à 149 unités, de deux tiers de 150 à 499 unités, et des deux tiers au-delà.**