Annexe 13

Promesse et compromis de vente – frais liés à une transaction

Lorsqu'un propriétaire d'immeubles agricoles trouve un acquéreur potentiel pour l'achat de ses biens, l'accord sur les conditions de la vente n'est pas totalement suffisant.

Les éventuels courts-circuits de promesses de ventes

Ces promesses de ventes (unilatérale ou synallagmatique) n'entraînent pas le transfert de propriété : c'est au moment de la signature de l'acte authentique que la cession du bien est effective. Avant cela, il faut que le notaire « purge » les éventuels droits de préemption qui reposent sur le bien mis en vente, en notifiant cette vente à différents acteurs :

- des acteurs publics peuvent être prioritaires sur la vente. Par exemple, une commune sur un périmètre de captage d'eau potable ;
- le locataire du bien agricole, s'il est en place depuis plus de 3 ans sur le bien mis en vente. S'il satisfait les conditions requises, il arrive en seconde position pour exercer son droit de préemption ;
- la Safer peut également intervenir en préemptant le bien mis en vente s'il entre dans son champ d'application. Elle a de surcroît le pouvoir de

faire une contre-proposition de prix et/ou de préempter uniquement sur une partie des biens mis en vente. À noter que si un locataire est en place depuis moins de trois ans, le droit de préemption de la Safer prime sur celui du locataire.

La notification de vente adressée par le notaire à ces différents acteurs est juridiquement une offre de vente qui, si elle est acceptée par son destinataire, rend la vente parfaite.

Promesse de vente et compromis

Dans la **promesse de vente** (appelée aussi « promesse unilatérale de vente »), le propriétaire s'engage auprès du candidat acheteur à lui vendre son bien à un prix déterminé. Il lui donne ainsi en exclusivité une « option » pour un temps limité (généralement deux à trois mois). Durant cette période, il lui est interdit de renoncer à la vente ou de proposer le bien à un autre acquéreur.

Le candidat acheteur bénéficie, lui, de la promesse pour décider s'il souhaite acheter ou non.

LES CLAUSES SUSPENSIVES : DES EXCEPTIONS À L'ENGAGEMENT

Qu'il s'agisse d'une promesse de vente ou d'un compromis, acheteur et vendeur peuvent décider d'un commun accord d'y insérer des clauses suspensives. Celles-ci permettent de prévoir la nullité de l'avant-contrat si certains événements surviennent avant la vente définitive.

Il peut s'agir, par exemple, d'un refus de prêt de la part de la banque de l'acquéreur, de la découverte d'une servitude d'urbanisme grave. Dans ce cas, les sommes qui avaient été versées par l'acquéreur lui sont restituées.

En contrepartie, il verse au vendeur une indemnité d'immobilisation en principe égale à 10 % du prix de vente (montant qui peut être négocié).

S'il se décide à acquérir, cette indemnité s'imputera sur la somme à régler. Mais s'il renonce à acheter ou s'il ne manifeste pas son acceptation dans le délai d'option, l'indemnité restera acquise au propriétaire à titre de dédommagement.

Pour être valable, la promesse de vente doit être enregistrée auprès de la recette des impôts (pas de mention des hypothèques), dans les dix jours qui suivent la signature s'il s'agit d'un acte sous seing privé, ou bien dans le mois si c'est un acte notarié. Il y a des droits d'enregistrement à payer.

Souvent pressés de conclure, acheteur et vendeur s'imaginent parfois que la signature de l'avant-contrat n'engage pas à grand-chose.

C'est faux : malgré son nom, cet accord préliminaire constitue un véritable « contrat », qui entraîne des obligations importantes pour les deux parties. Il leur permet de préciser les conditions de la future vente et marque leur accord. Bien qu'il ne soit pas légalement obligatoire, ce document se révèle donc indispensable.

Dans le **compromis de vente** (ou « promesse synallagmatique de vente »), vendeur et acheteur s'engagent l'un comme l'autre à conclure la vente à un prix déterminé en commun. Juridiquement, le compromis vaut donc vente.

Si l'une des parties renonce à la transaction, l'autre peut l'y contraindre par voie de justice, en exigeant de surcroît des dommages et intérêts. La signature du compromis s'accompagne du versement par l'acquéreur d'une somme d'environ pouvant varier 5 % et 10 % du prix de vente. Appelée dépôt de garantie, elle s'imputera sur le prix lors de la signature de l'acte de vente notarié.

Contrairement à la promesse de vente, le compromis n'a pas besoin d'être enregistré auprès des services fiscaux.

Frais liés à une transaction

Les frais de notaire ou émoluments

Les honoraires rémunèrent le travail du notaire et de ses collaborateurs en égard aux différents dossiers traités et à la réalisation de la vente.

Les débours, c'est-à-dire les frais liés à la réalisation des actes, sont versés pour la réalisation des services et l'obtention des documents nécessaires à la constitution d'un dossier (cadastre, hypothèque, géomètre).

Les différents droits et taxes, perçus pour le compte de l'administration fiscale, correspondent aux sommes dues au Trésor, ou sont liées à des frais encourus par le notaire.

Les émoluments et honoraires que le notaire perçoit à l'occasion de la réalisation d'un acte sont tarifés par un décret du 8 mars 1978. Ils sont fixés et correspondent au travail effectué pour l'ensemble de la réalisation et des démarches correspondantes. Le notaire doit appliquer le barème existant et ne peut établir arbitrairement le coût en fonction d'autres critères. Dans le cas où le notaire est intervenu comme négociateur lors d'une transaction immobilière, il perçoit des émoluments de négociation.

Ces émoluments sont calculés selon un tarif dégressif sur le prix de vente (5 % hors taxe du prix de vente de 0 à 45 735 € et 2,5 % hors taxe du prix de vente au-dessus de 45 735 €, auxquels il faut ajouter la TVA).

Enfin, au-delà de ces frais, il peut également être décidé d'un commun accord le paiement d'émoluments « libres » correspondant par exemple à la rédaction de statuts pour une société ou une consultation de conseil sur le choix d'un régime matrimonial. Il s'agit alors d'une rémunération librement fixée entre le client et son notaire.

Le site des [Notaires de France](#) propose de calculer les frais d'acquisitions en fonction des caractéristiques du bien, de sa situation géographique, etc.

Les droits de mutation sont tous les droits et taxes perçus par le notaire pour le compte de l'État et des collectivités à chaque changement de propriétaire et mutations à titre onéreux (ventes, viager, adjudications...). Leur montant varie selon la nature du bien (terrain, logement neuf ou ancien).

Certaines ventes ne sont pas soumises aux droits de mutation mais à la TVA (immeubles en construction, ou achevés depuis moins de 5 ans).

Frais Safer

En acquisition/rétrocession (la Safer achète puis revend)

- **Prix pour l'acheteur =**
prix principal vendeur
+ frais de notaire d'achat
+ rémunération Safer
+ frais de stockage
+ frais de notaire de revente

En substitution (la Safer accompagne comme un agent immobilier)

- **Prix pour l'acheteur =**
prix principal vendeur
+ rémunération Safer
+ frais de notaire

Prix principal vendeur :
ce que va toucher le vendeur.

Rémunération de la Safer : exprimée en % du prix principal vendeur, de 5 à 9% pour une opération amiable et de 11 à 15% pour une préemption. (Peut être soumise selon les opérations à TVA, donc récupérable par agriculteur s'il n'est pas au forfait).

Frais de stockage : ce sont les frais de l'emprunt contracté par la Safer pour acheter le bien en attendant sa revente, ils sont calculés en % du prix principal vendeur

Frais de notaire : la Safer a une exonération de droit de mutation (soit 5,09% du prix principal vendeur en moins qu'un acte classique). Par exemple, sur une substitution, s'il est payé 7% de rémunération Safer, c'est 1,91% de plus qu'un acte sans la Safer.

Commissions d'agence immobilière

Lorsqu'un agent immobilier a réalisé l'entremise et permis aux parties de s'entendre, il est rémunéré en contrepartie de sa prestation.

Les honoraires sont libres et peuvent différer selon les agences mais ils doivent être affichés dans la vitrine de l'agence de façon visible et lisible pour la clientèle. En général, ils sont dégressifs : plus le prix de vente du bien sera élevé, plus le pourcentage de commission sera réduit.

Ils sont fixés sur le mandat de vente et sont inclus dans le prix de vente des publicités, s'ils sont à la charge de l'acquéreur ou du vendeur. Leur montant et la partie en ayant la charge sont généralement rappelés dans le contrat ou le compromis de vente.

Pour que l'assiette des droits de mutation et des émoluments du notaire ne comprenne pas les honoraires de l'agent, il est courant de mettre ceux-ci à la charge de l'acquéreur ; ainsi, le prix de vente pris en compte dans l'acte authentique est le prix « net vendeur ».

À SAVOIR...

- › Certains paramètres n'étant pas toujours connus à l'avance, il est porté mention dans les « protocoles de candidature » d'estimation de frais. Le seul papier qui engage sur les frais est donc la « convention de cession » ou la « promesse unilatérale d'achat ». Avant de signer l'un de ces deux documents, il est nécessaire de bien demander le détail et les différents pourcentages. Il est par exemple courant que les frais de stockage soient calculés sur six mois alors que la Safer stocke moins longtemps.
- › À part les frais de notaire, tous les autres sont contractuels et définis par le conseil d'administration de la Safer régionale et non par le Code rural. Tout est donc négociable sur une base commerciale. Par contre la Safer doit garantir l'égalité de traitement entre les candidats d'une même opération, hormis les jeunes agriculteurs qui peuvent bénéficier d'avantages.