

Notari'Act 2021

LES CONSEILS DU NOTAIRE


Chambre des notaires
du Rhône

Transmission

Acte notarié

Héritage

Acquisition

Droits des entreprises

LE GUIDE POUR RÉUSSIR VOS PROJETS

RHÔNE

Les notaires à l'heure de la Covid-19

Réflexions de Frédéric AUMONT, notaire, Président de la Chambre des notaires du Rhône

La crise que nous sommes en train de vivre est une épreuve pour chacun d'entre nous. Elle est également une épreuve pour toutes les organisations et notamment les entreprises.

Le notariat, au travers de ses 15 000 notaires et plus de 60 000 collaborateurs, répartis sur la France entière et les territoires d'Outre-mer, a dû faire face, comme chacun, au choc qu'a constitué cette pandémie.

Il faut le reconnaître : rien n'était prévu, rien n'était anticipé, tout a été géré dans l'immédiateté avec un maître mot : continuer.

Continuer tout d'abord à faire vivre nos études en accueillant, à distance, nos clients. Nous n'étions pas tous équipés pour être en mesure d'assurer un suivi 100 % dématérialisé. Nous nous y sommes mis dans des délais très courts.

Continuer ensuite à organiser le travail avec nos collaborateurs. Malgré son développement ces dernières années, le télétravail était encore marginal dans la plupart des entreprises, dont les nôtres. Là encore, nous avons vécu une révolution.

Continuer enfin pour nous adapter à de nouvelles attentes, à de nouveaux réflexes qui vont naître de cette période.

La Covid-19, comme tout virus, va finir par disparaître.

Il en restera le fait que toutes nos organisations, qui ont repensé en considération de la distanciation physique leur façon de travailler, ne reviendront pas en arrière sur un certain nombre de points.

Il en est ainsi de l'organisation du travail. Même si nous sommes heureux de pouvoir retrouver notre liberté de déplacement, notre environnement professionnel et nos contacts sociaux et amicaux, cette crise nous aura montré qu'une autre forme de travail est possible. Elle ne devrait pas disparaître dans les mois et les années qui viennent.

De même, le fait de se rendre compte qu'aujourd'hui nous pouvons tenir des rendez-vous en visioconférence, signer des contrats à distance, va modifier considérablement la relation avec nos clients.

Cette révolution, qui était en marche depuis plusieurs années, connaît donc un coup d'accélérateur.

Certains pourraient y voir une déshumanisation des rapports. Bien au contraire ! Les contacts physiques ne prendront que plus d'importance. Lorsqu'ils seront organisés, ce sera véritablement par choix et plus par obligation parce qu'il n'y avait pas d'autres alternatives.

Et maintenant ? A l'heure où ces quelques lignes sont écrites, nous vivons notre second confinement. Nous sommes tous conscients que le chemin va être long avant que cette pandémie ne soit derrière nous. Nous savons que l'économie va terriblement souffrir de cet épisode. Nous commençons à en avoir un avant-goût. Le plat de résistance est à venir.

Malgré la volonté de chacun d'entre nous de retrouver une dynamique économique, qui nous permet tout simplement d'accomplir nos projets, un certain nombre de secteurs semblent être durablement impactés. Cela aura des répercussions à tous les niveaux et pour nous tous.

C'est peut-être ces contraintes économiques nouvelles qui vont nous amener à repenser l'organisation de la société. En effet, personne ne conçoit de laisser sur le bord de la route une partie de la population au prétexte qu'elle avait la malchance de se trouver à ce moment-là dans un secteur durement touché par cette crise sanitaire. Le défi est immense !

Chacun d'entre nous avons la possibilité, par notre comportement, dans nos entreprises, dans notre environnement social, d'insuffler une nouvelle dynamique qui nous portera. Alors n'est-ce pas le moment de s'investir et de passer à l'action ?

CHAMBRE DES NOTAIRES DU RHÔNE

58 boulevard des Belges - 69458 LYON Cedex 06

Tél. : 04 72 69 98 88 - Fax : 04 72 44 05 47

chambre.rhone@notaires.fr - www.chambre-rhone.notaires.fr

Généralités

- Le rôle du notaire et ses principaux domaines d'intervention
- Quels sont les devoirs et responsabilités des notaires?
- Honoraires et émoluments
- Le Conseil supérieur du notariat
- L'acte authentique électronique

Chapitre I

Gérer son patrimoine

Généralités

- 1 - 1 Patrimoine mobilier et immobilier

Financer son patrimoine

- 1 - 2 Rapatrier des fonds de l'étranger

Optimiser son patrimoine

- 1 - 3 L'impôt sur la fortune immobilière (IFI): biens imposables et exonérations
- 1 - 4 La SCI familiale ou la gestion commune d'un bien dans un but non commercial
- 1 - 5 La location en meublé: quel statut?
- 1 - 6 La fiducie ou le transfert de propriété

Chapitre II

Transmettre son patrimoine

Testaments

- 2 - 1 Rédiger un testament: à quoi ça sert?
- 2 - 2 Dans le cadre d'une succession, quel est le rôle d'un généalogiste successoral?
- 2 - 3 Comment acheter ou vendre dans le cadre d'une vente aux enchères?
- 2 - 4 Quelles dispositions à l'étranger?
- 2 - 5 La renonciation anticipée à l'action en réduction

Donations

- 2 - 6 Le danger des dons manuels
- 2 - 7 Donations et clauses particulières
- 2 - 8 Privilégier la donation-partage entre ses enfants et ses petits-enfants

Usufruit

- 2 - 9 Qu'est-ce que l'usufruit?

Dons et legs

- 2 - 10 Libéralités: définition, formes, avantages et conditions des legs et des dons

Assurance vie

- 2 - 11 L'assurance vie: le libre choix

Remerciements

Nos plus sincères remerciements à M^{me} Anne-Sophie Lame, directrice du Centre de formation professionnelle notariale (CFPN) de Rennes et Angers, qui a assuré la relecture technique et la vérification des informations de ce guide.

Le contenu de cet ouvrage peut avoir fait l'objet de modifications législatives ou réglementaires depuis cette date. Il est de ce fait indispensable d'interroger votre notaire pour prendre connaissance des textes en vigueur avant d'entreprendre toute démarche.



BANQUE des
TERRITOIRES



La Banque des Territoires, des services digitaux au plus près de vos besoins

#Notairitoires

Conseiller, financer, opérer

La Banque des Territoires s'engage dans votre transformation digitale en vous proposant des solutions bancaires en ligne. Notre offre de financement couvre vos besoins d'équipement pour accompagner votre étude, aujourd'hui et demain.

L'intérêt général a choisi sa banque

banquedesterritoires.fr



@BanqueDesTerr

Chapitre III

Votre logement

Acheter/vendre

- 3 - 1 De l'offre d'achat à la promesse de vente: les principales étapes à respecter

Financement

- 3 - 2 Les investissements locatifs

Logement social

- 3 - 3 Le PTZ + ou le prêt à taux zéro +

Cas particuliers

- 3 - 4 Faire construire sa maison
3 - 5 Le viager: un complément de retraite

Chapitre IV

Votre entreprise

Créer son entreprise

- 4 - 1 La vie de l'entreprise
4 - 2 Les SCI professionnelles
4 - 3 L'EIRL et le patrimoine d'affectation
4 - 4 Fonds de commerce: le cadre juridique

Gérer son patrimoine professionnel

- 4 - 5 La sécurité du bail commercial
4 - 6 Quel régime matrimonial choisir?
4 - 7 L'insaisissabilité du bien immobilier

Transmettre son entreprise

- 4 - 8 La transmission d'entreprises familiales
4 - 9 Le mandat à effet posthume

Chapitre V

Votre famille

Vivre en couple

- 5 - 1 Bien choisir son contrat de mariage
5 - 2 Le changement de régime matrimonial
5 - 3 Le mariage de personnes de même sexe
5 - 4 Se remarier: quelles précautions prendre?
5 - 5 Mariage international: le cadre juridique
5 - 6 Union libre, concubinage et Pacs

Adopter

- 5 - 7 Les conditions d'adoption en France

Divorcer

- 5 - 8 Les différentes procédures de divorce
5 - 9 Divorcer ou le temps du partage
5 - 10 Acheter un logement lors d'un divorce

Protéger les personnes vulnérables

- 5 - 11 Le patrimoine des personnes vulnérables
5 - 12 Le mandat de protection future

Hériter

- 5 - 13 Le règlement des successions
5 - 14 Les droits du conjoint survivant

Indivision

- 5 - 15 Acheter un bien en indivision

Lexique

Publi Contact

NotariAct est édité par la société Publicontact • Espace Performance 3 • Bât. M. 35769 Saint-Grégoire Cedex • Tél.: 02 99 23 69 23 • Fax: 02 99 23 14 00
E-mail: contact@publicontact.fr

Document imprimé en décembre 2020.

Photos de couverture: Fotolia. L'annonceur déclare être titulaire des droits de reproduction et des droits de représentation des différents éléments constitutifs de son encart de telle sorte que PubliContact ne puisse jamais être poursuivi au sujet de leur utilisation publicitaire non autorisée par les ayants droit.



VOUS ÊTRE **UTILE**

Offrez à votre patrimoine l'expertise qu'il mérite.

Gestion Privée

Développer, protéger, transmettre votre patrimoine.

gestionprivee.caisse-epargne.fr



Le rôle du notaire et ses principaux

Juriste investi d'une mission d'autorité publique, le notaire prépare des contrats sous la forme authentique pour ses clients. Il exerce ses fonctions dans un cadre libéral.

“ Un notaire détient un acte de 1950 concernant ma famille.

Or, dans le cadre de mes recherches généalogiques, je souhaiterais en obtenir une copie. Est-ce possible? ”

> LE CONSEIL

Oui, car conservant ses archives pendant 75 ans, le notaire peut vous communiquer copie des actes vous concernant.

UN PROFESSIONNEL LIBÉRAL

Le notaire exerce ses fonctions dans un cadre libéral, assurant une forme moderne de service public sans coût pour l'État, puisqu'il assume la responsabilité économique de son étude. Il est rémunéré par ses clients selon un tarif fixé par l'État.

UN PROFESSIONNEL PRÉSENT

SUR TOUT LE TERRITOIRE

Implanté en vertu d'une répartition ministérielle selon les besoins de la population, le notaire assure un service public juridique de proximité. Leur implantation fait l'objet d'une adaptation permanente qui obéit à trois principes: maintenir un service public juridique de proximité, tenir compte des évolutions géographiques et démographiques, veiller aux conditions économiques d'exercice de la profession afin d'assurer un service de qualité. Généraliste du droit doté d'une vision globale, le notaire intervient dans l'ensemble du domaine juridique et fiscal, ce qui le rend naturellement compétent pour sa fonction de conseil des clients.

ACTES DE FAMILLE

C'est le domaine traditionnel de son activité: contrats de mariage, donations entre époux, donations-partages, testaments, successions...

Ce qu'attend l'État du notaire:

enregistrement des testaments; authenticité pour certains actes importants; conservation des documents pendant 75 ans en étude, puis versés ensuite aux archives départementales par le notaire.

Ce qu'attend le consommateur: que l'authenticité produise ses effets:

force probante, force exécutoire et date certaine; qu'il soit un conseiller impartial sur les questions familiales et personnelles.

IMMOBILIER

C'est un domaine important de l'activité notariale: négociation de vente, signature d'avant-contrat, signature de la vente...

Ce qu'attend l'État du notaire: rigueur de l'alimentation de son fichier immobilier; perception des taxes y compris sur les plus-values des ventes immobilières; aide à la lutte contre le blanchissement.



FIDUCIAL, au service des notaires

J'ai choisi de travailler avec FIDUCIAL

- ✓ Je bénéficie d'un **suivi comptable** et de **conseils** de la part d'un cabinet d'**expertise comptable** spécialisé dans mon métier.
- ✓ Mon Étude est plus efficace grâce à une gamme complète de **solutions informatiques performantes**.

Une question, un besoin ?

Contactez-nous !

04 72 20 77 07
contact.notaire@fiducial.fr
www.fiducial.fr

contact.marketing@fiducial.fr - www.fiducial.fr
 FIDUCIAL : une agence tous les 30 kilomètres




 FIDUCIAL

domaines d'intervention

Ce qu'attend le consommateur:

certitude de la propriété du bien par la recherche systématique de son origine de propriété; que le notaire soit l'interlocuteur unique dans le domaine de la vente; que l'authenticité produise ses effets: force probante, force exécutoire et date certaine; la sécurité juridique.

ENTREPRISE

C'est un domaine moins connu de son activité mais où le notaire a une réelle compétence. Grâce à sa vision globale du patrimoine du chef d'entreprise, il propose les solutions juridiques et fiscales les plus adaptées.

Ce qu'attend l'État du notaire: protection du principe d'insaisissabilité des biens immobiliers du chef d'entreprise; contrôle de légalité de la société européenne.

Ce qu'attend le consommateur:

- que l'authenticité produise ses effets: force probante, force exécutoire et date certaine;
- protection du principe d'insaisissabilité de ses biens immobiliers.

DROIT RURAL ET ENVIRONNEMENT

Grâce à l'implantation des notaires sur l'ensemble du territoire, il est le principal acteur juridique du monde rural.

COLLECTIVITÉS LOCALES

Deux types de prestations (souvent cumulées) sont fournis par les notaires aux collectivités: d'une part le conseil juridique, en droit de l'urbanisme, aménagement du territoire, droit de l'environnement, droit des collectivités territoriales...; d'autre part, la rédaction de l'acte avec la responsabilité afférente. ■



Votre partenaire pour le développement de vos compétences

1^{er}
centre de formation pour le notariat

+ de 1 800
formations en présentiel par an

95,4%
de stagiaires satisfaits

Un panel de solutions pour répondre à vos attentes

+ de 200
formations numériques

28 900
stagiaires formés en moyenne par an

+ de 200
intervenants experts dans leurs domaines

NOUVEAU
Des stages en Visioformation

+ de 10
universités départementales en moyenne par an

8
formations diplômantes

KEEP LEARNING
Chaîne privée by INAFON

Une seule adresse, rendez-vous sur www.inafon.fr

Inafon Lyon - 58 boulevard des Belges - 69 006 Lyon
Tél. : 04 78 93 66 10 - Email : lyon@inafon.fr
Service commercial : Tél. : 01 53 40 45 49 - Mail : commercial@inafon.fr

Quels sont les devoirs et responsabilités

En qualité d'officier public, déléataire de l'État, le notaire est soumis à de nombreuses obligations particulières. Le respect de ces obligations, et du devoir général d'appliquer les lois et règlements est assuré par un droit disciplinaire spécifique.

“ Les actes juridiques passés en la forme authentique sont-ils réellement un gage de sécurité? ”

> LE CONSEIL

Oui. Sur les 4,5 millions d'actes établis en 2006, un peu moins de 4 200 ont donné lieu à contentieux, soit un taux inférieur à 1 pour 1 000.

Par son statut et la nature des rapports qu'il entretient avec les clients, le notaire se voit soumis à des règles professionnelles strictes et à des contrôles. Ces derniers portent à la fois sur la rigueur de l'ensemble de son activité juridique et sur la tenue de sa comptabilité. L'éthique notariale est le fondement de la pratique des notaires qui justifie la confiance que leur accordent leurs clients. Elle regroupe un ensemble de valeurs fondamentales : devoirs et obligations. Cet ensemble est défini dans le Règlement National de la Profession qui comporte diverses prescriptions générales.

QUE PUIS-JE ATTENDRE DE MON NOTAIRE EN TANT QUE CLIENT ?

Le notaire est soumis à un devoir de probité et de rigueur quant aux exigences juridiques, notamment sur l'authenticité. Il est soumis au secret professionnel et ne peut en aucun cas révéler les confidences reçues en tant qu'officier public dans l'exercice de ses fonctions. Outre des sanctions pénales et disciplinaires

qui pourraient être prononcées contre lui, il s'expose également à des dommages-intérêts. Enfin, le notaire est tenu à un devoir de conseil : le client attend qu'il lui explique les différentes options qui s'ouvrent à lui ainsi que les conséquences des actes qu'il va signer.

Ce devoir de conseil implique neutralité et impartialité : le notaire choisi par un client a une obligation de loyauté envers lui comme envers les éventuels autres cocontractants.

À QUELS CONTRÔLES EST-IL SOUMIS ?

Afin d'assurer un contrôle rigoureux de la manière dont les notaires exercent leur activité et rendre compte de la situation réelle de l'office, chaque office fait l'objet au moins une fois par an d'une inspection inopinée. Elle porte à la fois sur le traitement juridique des dossiers et sur la rigueur de la comptabilité de l'office. Elle donne lieu à l'établissement d'un rapport remis au Président de la chambre de discipline et au Procureur de la République.

LES RESPONSABILITÉS DU NOTAIRE

– **LA RESPONSABILITÉ CIVILE** Toute négligence de la part du notaire dans la rédaction de ses actes et de ses contrôles peut entraîner



CHRISTINE MESSIER
RECRUTEMENT JURIDIQUE
LESMETIERSDUDROIT.FR

Sa réelle connaissance des acteurs dans le domaine juridique à Paris et en région Rhône-Alpes :

- Cabinets d'avocats, études notariales, greffes de tribunaux, services juridiques des entreprises
- Lui permet d'appréhender leurs besoins et de répondre rapidement à leurs attentes
- Ayant une expérience de 25 années dans les ressources humaines, Christine Messier intervient en tant que consultante en recrutement pour les professionnels du droit.

Christine Messier - Consultante en recrutement - Tél. : 06 23 94 15 91 - E-mail : christinemessier@orange.fr - Site : www.lesmetiersdudroit.fr

des notaires ?

la mise en cause de cette responsabilité. Afin d'y faire face, la profession est dotée d'un double mécanisme de garantie : une assurance responsabilité civile professionnelle et une garantie collective qui couvre les clients des notaires, des dommages non pris en charge par l'assureur.

– LA RESPONSABILITÉ PÉNALE

La responsabilité pénale d'un notaire est susceptible d'être engagée notamment s'il a sciemment constaté des faits inexacts. Il est susceptible alors d'être accusé de « faux en écriture publique ».

– LA RESPONSABILITÉ DISCIPLINAIRE

L'action disciplinaire est recevable pour des manquements à toutes les règles déontologiques. La sanction disciplinaire est indépendante de l'action pénale. L'instance disciplinaire est la chambre régionale de discipline ou le tribunal selon la gravité des manquements.

LA GARANTIE COLLECTIVE

En application des principes généraux du droit, le notaire est responsable, vis-à-vis de ses clients, des dommages résultant de toute faute commise dans l'exercice de ses fonctions. ■



Depuis plus de 55 ans
au service du notariat

LSN Assurances 
Conseil et courtage

www.lsn groupe.com

Société de conseil et de courtage d'assurances - SAS au Capital de 3 978 810 90 euros - Siret 388 123 049 00014 - Code NAF 6422Z - N° ORIAS 07 000 473
Siège social : 81 rue Talbout 75431 Paris Cedex 09 - Sous le contrôle de l'ACPR Autorité de contrôle Prudential et de Résolution 61 rue Talbout 75009 Paris
Assurance de responsabilité civile professionnelle et garantie financière conformes au code des assurances - réclamations@lsngroupe.com

Honoraires et émoluments

La rémunération du notaire est strictement réglementée et fait l'objet d'un tarif national. La somme qu'on lui verse, nommée improprement « frais de notaire », comprend en réalité: les taxes, les débours et sa rémunération.

> LE SAVIEZ-VOUS ?

Les sommes versées chez le notaire par les clients constituent le plus souvent des provisions et sont déposées à la Caisse des Dépôts. Ces fonds ne sont pas rémunérés et le notaire ne l'est qu'après la signature de l'acte. Il n'a donc pas intérêt à laisser « traîner » un dossier.

Des honoraires sont également perçus par le notaire s'agissant des actes dont le tarif n'est pas réglementé par l'arrêté du 26 février 2016. Cela vise essentiellement le domaine commercial (bail commercial, contrat de société, vente de fonds de commerce...). La rémunération est alors librement convenue entre le notaire et son client. Le client doit être préalablement averti, par écrit, du montant estimé des honoraires (ou de leur mode de calcul) et avoir donné son accord au notaire.

La rémunération du notaire à proprement parler ne représente que 10 % des « frais de notaire ». 80 % sont représentés par les taxes qui vont à l'État et aux collectivités locales. Elles varient suivant la nature de l'acte et la nature du bien. Les débours (10 %) enfin sont les sommes acquittées par le notaire pour le compte de son client en vue d'obtenir les différents documents nécessaires à la rédaction des actes, ainsi qu'à régler les frais exceptionnels engagés à la demande du client.

Le tarif comprend donc :

- des émoluments proportionnels ou fixes calculés en application de l'arrêté du 26 février 2016 pour la majorité des actes et formalités
- des honoraires libres pour la négociation et tous les actes dont le tarif n'est pas réglementé par l'arrêté du 26 février 2016.

LES ÉMOLUMENTS

Les éléments proportionnels sont calculés selon un barème par tranche ayant pour assiette la valeur du bien

objet de l'acte (le prix pour une vente, la valeur du bien pour une donation etc.). Le barème présente la particularité d'être dégressif, ainsi plus la valeur du bien est élevée, plus le pourcentage d'émolument du notaire diminue. Les émoluments fixes rémunèrent les actes ne donnant pas lieu à l'attribution d'un émolument proportionnel et correspondent à un montant forfaitaire déterminé par l'arrêté du 26 février 2016 (exemple: acte de notoriété: 57,69 € HT). Les émoluments de formalité sont facturés en application du barème de l'arrêté du 26 février 2016 qui prévoit un tarif pour chaque type de formalité. (Exemple: demandes de pièces d'état civil: 11,54 € HT; purge du droit de préemption urbain: 38,46 € HT).

LES HONORAIRES

La loi Macron du 6 août 2015 a déréglémenté les honoraires de négociation dus au notaire lorsque celui-ci a mis en rapport vendeur(s) et acquéreur(s). Désormais, ces honoraires sont fixés librement, sans limite réglementaire. ■

LA SOLUTION DE GESTION DOCUMENTAIRE DES ÉTUDES NOTARIALES

NOTXSCAN®




Interface votre plateforme numérique avec votre logiciel métier (Genapi iNot, Fiducial, etc) :

- Automatise vos tâches chronophages
- Optimise votre processus métier

↑

- + Réactivité
- + Souplesse opérationnelle
- + Qualité de service



Archivez, classez et partagez vos dossiers clients et actes notariés.

PERSONNALISABLE - ERGONOMIQUE - FIABLE - SÉCURISÉ - RAPIDE

LE LOGICIEL INCONTOURNABLE POUR OPTIMISER LA PRODUCTIVITÉ DE VOTRE ÉTUDE WWW.CBC-NOTARIAT.FR

Le Conseil supérieur du notariat

Seul organe de la profession habilité à s'exprimer au nom de tous les notaires de France, le Conseil supérieur du notariat est un établissement d'utilité publique créée par l'ordonnance du 2 novembre 1945.

Plusieurs structures existent : les 80 chambres à compétence départementale voire interdépartementale ; 24 conseils régionaux à compétence régionale ; le Conseil supérieur du notariat à compétence nationale.

Ses missions : il représente la profession auprès des pouvoirs publics ; il détermine sa politique générale ; il contribue à l'évolution du notariat ; il fournit des services collectifs aux notaires. Dans ses relations avec les pouvoirs publics, le Conseil supérieur du notariat contribue à la réflexion sur les évolutions du droit, donne son avis sur les projets de loi ou les textes réglementaires en préparation.

SA COMPOSITION

Le Conseil supérieur est composé des délégués élus au sein de chaque Conseil régional. Ils sont élus pour quatre ans par les membres du Conseil régional et par les membres des Chambres des notaires du ressort de ce conseil. Les délégués sont renouvelés par moitié tous les deux ans.

Chacun des 24 Conseils régionaux regroupe les notaires d'une même Cour d'appel. Le Bureau du Conseil supérieur du notariat se compose de sept membres élus pour deux ans par l'Assemblée générale.

Le Président du Conseil supérieur du notariat est élu pour deux ans. L'assemblée générale se réunit plusieurs fois par an ; ses séances sont préparées par plusieurs commissions spécialisées. Le Conseil supérieur du notariat est aussi assisté dans ses missions par l'Institut d'études juridiques (IEJ) et l'Institut du développement (IDD).

LES CONSEILS RÉGIONAUX

La compétence territoriale des conseils régionaux correspond aux limites des 33 cours d'appel judiciaires de métropole et d'outre-mer. Ces conseils représentent les notaires de leur ressort devant les autorités politiques et judiciaires de la cour d'appel.

Ils assurent l'organisation de la profession, sur le plan régional notamment la coordination des actions de formation. ■

UNOFI

Union notariale financière
Direction régionale de Lyon
tél. : 04 37 24 99 70 | www.unofi.fr

CHAQUE PATRIMOINE EST UNIQUE

L'acte authentique électronique

À l'heure du numérique, le notariat a mis en place l'acte authentique électronique. Un acte dont les vertus d'authenticité (date certaine, force exécutoire et force probante) sont préservées, mais un acte entièrement dématérialisé.

EN CHIFFRES

71 % des Français estiment que la fixation du tarif des notaires par l'État est « une bonne chose car c'est un gage d'égalité entre les citoyens » (Sondage CSA - Notaires de France).

Pour le client, rien ne change. La qualité juridique et le savoir-faire notarial sont toujours au rendez-vous. Simplement, le support est différent. Le papier disparaît pour être remplacé par un fichier informatique comportant les mêmes garanties de sécurité, de conservation et de disponibilité. Les moyens techniques mis en œuvre par le notariat pour cela les plus sûrs, ce qui vaut à la signature électronique notariale d'être la première reconnue en Europe.

L'ACTE PAS À PAS

- 1 - Le notaire prépare, comme aujourd'hui, l'acte sur logiciel de rédaction. Ensuite, il scanne l'ensemble des pièces annexes et les joints électroniquement à l'acte. L'ensemble forme l'acte à régulariser.
- 2 - Lors du rendez-vous de signature, le notaire présente au client l'acte sur l'écran. La lecture se fait directement sur cet écran et peut être suivie par l'ensemble des parties au contrat. Mais c'est au moment de la signature que les grands changements surviennent.
- 3 - Une fois toutes les modifications effectuées, le notaire valide le contenu de l'acte et des annexes. Cette validation se fait avec les outils informatiques de signature grâce à la clé « Real » du notaire (clé informatique cryptée contenant l'identification et la signature du notaire et qui ressemble à une clef USB), protégée par un code secret.
- 4 - Cette validation effectuée, l'acte apparaît sur une tablette sur laquelle les signatures des différentes parties seront apposées grâce à un stylet électronique.
- 5 - La date et le lieu de signature sont validés et les clients signent directement sur la tablette l'acte et les annexes.
- 6 - Une fois les différentes signatures recueillies, le notaire signe l'acte au moyen de sa clé Real protégée par son code secret.
- 7 - Le client peut, dès lors, recevoir copie de l'acte par voie électronique. ■

LE PROGRÈS

leprogres.viedessocietes-eurolegales.com
(Identifiant + code d'accès sécurisé sur demande)

lpral@leprogres.fr
0809 101 811



DROIT DES SOCIÉTÉS ET DE LA FAMILLE

le groupe Progrès, une diffusion puissante au service de vos avis

- Vos annonces à J + 2 (avant midi).
- Vos attestations de publication vous seront retournées immédiatement.
- Votre journal vous parviendra dans un délai de 48h maximum par courrier ainsi qu'un justificatif numérique.

- Généralités
 - 1 - 1 Patrimoine mobilier et immobilier
- Financer son patrimoine
 - 1 - 2 Rapatrier des fonds de l'étranger

CHAPITRE I

Gérer son patrimoine

- Optimiser son patrimoine
 - 1 - 3 L'impôt sur la fortune immobilière (IFI): biens imposables et exonérations
 - 1 - 4 La SCI familiale ou la gestion commune d'un bien dans un but non commercial
 - 1 - 5 La location en meublé: quel statut?
 - 1 - 6 La fiducie ou le transfert de propriété

Avertissement

Le contenu des informations de ce chapitre peut avoir fait l'objet de modifications législatives ou réglementaires depuis la parution du document. Il est de ce fait indispensable d'interroger votre Notaire pour prendre connaissance des textes en vigueur avant d'entreprendre toute démarche.

Patrimoine mobilier et immobilier

Dans le langage courant, le patrimoine est l'héritage commun d'un groupe ou d'une collectivité, transmis aux générations suivantes. Il peut être de nature très diverse : culture, histoire, langue, système de valeurs, monuments, œuvres artistiques...

Du point de vue juridique, le patrimoine est constitué de l'ensemble des droits et obligations d'une personne juridique (physique ou morale). Cette notion est essentiellement économique.

On distingue alors :

- les droits patrimoniaux : droits qui font partie du patrimoine de son titulaire comme les droits réels, personnels et intellectuels ;
- les droits extra-patrimoniaux : droits relatifs au titulaire du patrimoine, comme la vie, l'intégrité physique d'une personne, la santé, l'honneur, la dignité, la vie privée, l'image... Ces droits étant en dehors du patrimoine, on ne peut pas les transmettre ni les céder et ils ne sont pas évaluables en argent.

TAXES, IMPÔTS ET TAXATIONS

En France, la fiscalité applicable au patrimoine est différente selon sa provenance :

- s'il est lié aux revenus du patrimoine ou constitué par l'épargne sur le revenu du travail, on parle de taxe (foncière, de publicité foncière...)

ou d'impôt (sur le revenu, sur la fortune, sur la plus-value...).

- s'il est reçu par donation ou en héritage, on parle de taxation au titre des droits de mutation et de succession.

UNE VISION GLOBALE ET IMPARTIALE

Le notaire est à vos côtés tout au long de votre vie : pacs, mariage, divorce, acquisition, vente, échange, donation, succession... Il est le plus apte à vous conseiller, car sa vision (tant sur le plan patrimonial et fiscal, que sur le plan familial) est globale et impartiale. Il est donc à même d'établir avec chaque client qui le souhaite un bilan patrimonial, tenant compte de ses caractéristiques personnelles, de sa situation économique et professionnelle, de son histoire, et surtout de ses objectifs patrimoniaux. Il est capable d'optimiser ces critères, selon des objectifs recherchés : couple rentabilité/risque, leviers financiers, flux financiers, transmission du patrimoine en fonction de la fiscalité et des risques familiaux... ■

LE CONSEIL

Le notaire est depuis fort longtemps le mieux placé pour vous aider à organiser, gérer, transmettre et optimiser votre patrimoine. C'est un interlocuteur privilégié, rapprochez-vous de lui pour lui demander d'établir un bilan patrimonial, et ce, afin de vérifier que vous gérez bien votre patrimoine en « bon père de famille ».



*Votre patrimoine est unique,
et l'expression de votre histoire...*

SÉCURISER – VALORISER – TRANSMETTRE

Gestion de patrimoine

14, rue Victor Hugo - 69 002 Lyon
Tél. : 04 82 53 47 38 | contact@lmco-gestion-privée.com

www.lmco-gestion-privée.com

**Plus de 2 000 experts-comptables conseillent
au quotidien près de 200 000 entreprises
en Rhône-Alpes, principalement des TPE et PME.**



De la création de l'entreprise à sa transmission, l'expert-comptable apporte au dirigeant sa vision globale pour l'informer, l'éclairer et lui permettre de se recentrer sur son métier.

Besoin d'un bon conseil ? Faites appel à un expert-comptable !

Attention, seul un expert-comptable inscrit à l'Ordre et figurant sur l'annuaire peut utiliser le titre d'expert-comptable et effectuer des prestations comptables.

Rapatrier des fonds de l'étranger

Un Français domicilié à l'étranger peut transférer des fonds situés en France dans son pays de domiciliation. De même, il peut rapatrier des fonds en France. Si ces opérations restent relativement souples, il convient de connaître certaines règles.

> LE SAVIEZ-VOUS ?

Les sommes, titres ou valeurs transférés vers l'étranger ou en provenance de l'étranger constituent, sauf preuve contraire, des revenus imposables.

L'administration française peut considérer que cet argent provient de revenus dissimulés et peut notifier un redressement de l'impôt sur le revenu dû en France.

Un intérêt de retard ainsi qu'une majoration de 40 % sont également applicables sauf si une amende a été appliquée. La personne peut toutefois apporter la preuve contraire à cette présomption.

Depuis la suppression du contrôle des changes en 1990, il est possible de transférer librement des capitaux à l'étranger et d'y détenir des avoirs. Toutefois, afin de limiter l'évasion fiscale, le législateur a institué deux obligations de déclaration relatives :

- l'une, aux transferts de fonds vers l'étranger ou en provenance de l'étranger ;
- l'autre, à la détention de comptes à l'étranger.

COMMENT TRANSFÉRER DES FONDS DE L'ÉTRANGER OU VERS L'ÉTRANGER ?

Les transferts des sommes, titres ou valeurs réalisés par des personnes physiques vers un État membre de l'UE ou en provenance d'un État membre de l'UE doivent obligatoirement être déclarés au service des Douanes si leur montant est supérieur ou égal à 10 000 €.

Cette déclaration ne concerne que les personnes physiques résidentes de France ou résidentes d'un autre État qui réalisent ces transferts sans l'intermédiaire d'un établissement financier (banque).

Par ailleurs, ces mêmes personnes physiques, si elles entrent ou sortent de l'UE avec de l'argent liquide pour au moins 10 000 € (espèces, chèques de voyage), doivent obligatoirement déclarer l'argent transporté aux autorités compétentes de l'État membre par lequel elles entrent ou sortent de l'UE.

Le défaut de déclaration du transfert de fonds est sanctionné

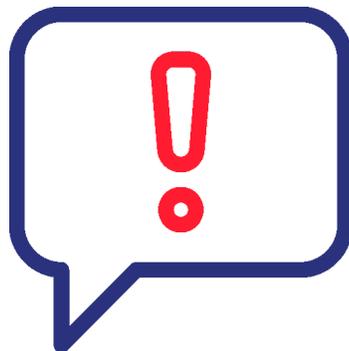
par une amende égale au quart de la somme sur laquelle a porté l'infraction ou la tentative d'effraction. Dans certains cas, la somme peut être confisquée.

DÉTENIR UN COMPTE À L'ÉTRANGER

Les personnes physiques, les associations, les sociétés n'ayant pas la forme commerciale, domiciliées ou établies en France, doivent fournir lors de leur déclaration de revenus ou de résultats, les références des comptes ouverts, utilisés ou clos à l'étranger.

Lors de leur déclaration de revenus, les personnes physiques doivent fournir ces éléments sur l'imprimé n° 3916 ou papier libre en mentionnant les références des comptes ouverts, utilisés ou clos à l'étranger. Le défaut de déclaration est sanctionné par une amende de 1500 € par compte non déclaré. Le montant de l'amende est porté à 10 000 € par compte non déclaré si l'obligation déclarative concerne un État ou un territoire qui n'a pas conclu avec la France une convention d'assistance administrative en vue de lutter contre la fraude et l'évasion fiscales permettant l'accès aux renseignements bancaires. Enfin, faute de déclaration, le titulaire des comptes ou le bénéficiaire de la procuration est considéré comme ayant perçu des revenus imposables soumis à l'impôt sur le revenu. Un intérêt de retard et une majoration de 40 % sont applicables. ■

Créateurs d'entreprises
Commerçants
Dirigeants de Sociétés
Artisans
Agriculteurs
Professions libérales



Ne soyez pas victime Protégez votre entreprise !

Ne déléguez pas vos prestations comptables à un non-membre de l'Ordre, sans compétence, sans assurance professionnelle.

L'exercice illégal de la profession d'Expert-Comptable est une **infraction pénale**.

Seul un expert-comptable inscrit au tableau de l'Ordre est habilité à tenir votre comptabilité !

Trouvez votre expert-comptable sur
www.rhonealpes.experts-comptables.fr

L'impôt sur la fortune immobilière (IFI) :

L'impôt sur la fortune immobilière (IFI) a remplacé en 2018 l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF). Ce nouvel impôt est un impôt sur le patrimoine immobilier des particuliers excédant 1 300 000 euros.

Les patrimoines dont la valeur nette au 1^{er} janvier est inférieure à cette somme ne sont donc pas soumis à l'IFI.

> LE BARÈME FISCAL

Lorsque la valeur nette du patrimoine taxable dépasse 1 300 000,00 €, l'IFI est calculé en fonction d'un barème progressif.

Le barème est le suivant :

jusqu'à 0,80 M€ :	0 %
de 0,8 à 1,30 M€ :	0,50 %
de 1,30 M€ à 2,57 M€ :	0,70 %
de 2,57 M€ à 5 M€ :	1 %
de 5 M€ à 10 M€ :	1,25 %
plus de 10 M€ :	1,50 %

> LE SAVIEZ-VOUS ?

Les biens appartenant aux mineurs sont imposés et donc déclarés avec ceux de leurs parents qui ont l'administration légale de leurs biens.

Ils peuvent être répartis par moitié entre les deux parents si ces derniers font l'objet d'une imposition séparée à l'IFI tout en exerçant conjointement l'autorité parentale.

En revanche, les biens appartenant en propre aux enfants majeurs n'entrent pas dans le patrimoine imposable des parents et ce même si les enfants ont demandé leur rattachement au foyer fiscal de leurs parents.

Les personnes physiques fiscalement domiciliées en France sont assujetties à l'IFI à raison de leurs actifs immobiliers non affectés à leur activité professionnelle. Les personnes physiques fiscalement domiciliées à l'étranger sont assujetties à l'IFI sur leurs seuls actifs immobiliers situés en France.

COMMENT SE FAIT L'IMPOSITION

L'imposition se calcule par foyer fiscal.

Une personne vivant seule (célibat, veuvage, divorce, séparation) constitue un foyer fiscal à part entière. Les couples mariés forment un même foyer fiscal et font donc, à ce titre l'objet d'une imposition commune sur l'ensemble de leurs biens immobiliers (biens propres + biens communs), quel que soit le régime matrimonial.

Deux exceptions existent néanmoins :

- si les époux sont mariés sous le régime de la séparation et qu'ils vivent séparément chacun des conjoints ne sera redevable de l'IFI que sur son patrimoine immobilier personnel ;

- si les époux, en instance de divorce, sont autorisés à vivre séparément, chacun d'eux peut demander à être déchargé de la responsabilité solidaire de l'IFI. Cette demande ne saurait être refusée lorsqu'il existe une disproportion marquée entre le montant de leur impôt et la situation financière et patrimoniale dans laquelle il se trouve.

En pratique, chaque conjoint n'aura alors à régler que la fraction d'imposition correspondant à ses revenus propres et à la moitié des revenus communs au couple.

Font également l'objet d'une imposition commune au titre de l'IFI sur l'ensemble de leur patrimoine immobilier (commun ou non) :

- les concubins notoires ;
- les personnes pacsées, dès la première année de leur PACS. En cas de situation de dissolution de PACS ou de séparation, la même exception à la règle de solidarité du paiement de l'IFI que pour les personnes mariées s'applique.

QUELS SONT LES BIENS IMPOSABLES ?

L'IFI touche les seuls actifs immobiliers du redevable qui en détient pour plus de 1,3 million d'euros. Entrent dans le champ d'application de l'IFI tous les immeubles bâtis quelle qu'en soit l'affectation, non bâtis ou en construction, ainsi que tous les droits réels immobiliers (usufruit, droit d'usage, parts de sociétés civiles immobilières, SCI, ou de sociétés civiles de placement immobilier, SCPI). Comme par le passé, c'est leur valeur au 1^{er} janvier de l'année d'imposition qu'il convient de déclarer. Le contribuable doit procéder librement à leur évaluation en se livrant à des comparaisons avec des biens de même nature, vendus dans les mois précédant ce 1^{er} janvier.

biens imposables et exonérations

Quant aux actifs immobiliers que le contribuable affecte à son activité professionnelle, rien ne change. Ils sont toujours considérés comme des outils de travail et sont par conséquent hors du champ d'application de l'IFI. Il en est ainsi pour les biens que le redevable détient en direct, mais également des participations dans des sociétés, le plus souvent des SCI, qui louent ou mettent leurs immeubles à la disposition de leur associé ou de la société dans laquelle ce dernier exerce son activité principale. L'ancien redevable de l'ISF, également taxable à l'IFI, n'est donc pas perturbé.

QUELS SONT LES BIENS EXONÉRÉS ?

Tous les biens mobiliers, au sens juridique le plus large du terme, sont

exonérés. Comme pour l'ISF, les titres de sociétés des dirigeants d'entreprises échappent donc à l'IFI. Pareil pour les droits de la propriété littéraire et artistique, et les objets d'antiquité, d'art ou de collection. Mais avec l'IFI, l'exonération est bien plus large. Le contribuable n'a plus à déclarer ses comptes bancaires, ses livrets d'épargne, son plan d'épargne en actions (PEA), ses contrats d'assurance vie ou son compte-titres (parts, actions, Sicav, FCP...). De façon plus anecdotique, il n'a pas non plus à mentionner le prix d'argus de ses véhicules, de son mobilier courant et de sa vaisselle, ni à reprendre la valeur d'assurance des bijoux qu'il détient. ■

SOURCES : WWW.IMPOTS.GOUV.FR
WWW.MIEUXVIVRE-VOTREARGENT.FR

“ Un non-résident de France peut-il être imposé à l'IFI en France ? ”

> LE CONSEIL

En principe, le pays où est domiciliée la personne peut également soumettre à l'impôt sur le patrimoine immobilier propre à ce pays le patrimoine immobilier détenu par la personne physique. Cela aboutit dans certains cas à des doubles impositions, même si beaucoup de pays ont supprimé l'imposition sur la fortune, immobilière ou mobilière. Aussi, la France a-t-elle signé des conventions internationales en la matière afin d'éviter ce problème. Par ailleurs, le statut de non-résident présente un certain nombre d'avantages.

Fromental Paccard

Cabinet FROMENTAL PACCARD & Associés
68 rue Duquesne, 69006 LYON
Tel : 04 78 89 01 49
Fax : 04 72 43 09 76
E-mail: contact@fpconseil.fr
Web : www.fromental-paccard.fr



À VOTRE SERVICE DEPUIS 1991
POUR VOUS ACCOMPAGNER DANS
LA GESTION DE VOTRE PATRIMOINE

DES PROFESSIONNELS DÉDIÉS À LA GESTION DE VOTRE
PATRIMOINE **DANS LE SILLAGE DES EXPERTS DU DROIT CIVIL
ET DES CHIFFRES**

<<

Le cabinet FROMENTAL PACCARD & Associés vous accompagne dans la réalisation de votre stratégie patrimoniale privée et professionnelle en assurant le suivi des solutions mises en place.

>>

NOS SOLUTIONS

- > Ingénierie patrimoniale
- > Investissement financier
- > Investissement immobilier
- > Optimisation fiscale

La SCI familiale ou la gestion commune

Une société civile immobilière familiale (SCI) permet aux membres d'une même famille d'être propriétaires, dans des proportions différentes ou pas, et de gérer ensemble, un ou plusieurs biens immobiliers, et ce, dans un but non commercial.

“ Mon époux et son frère ont constitué une SCI. Il vient de décéder. Ai-je des droits sur ses parts sociales ? ”

► LE CONSEIL

Cette question ne se pose que lorsque l'associé est marié sous le régime de la communauté et qu'il a réalisé des apports avec des deniers communs.

Sur la qualité d'associé : vous pouvez la revendiquer sauf si vous y avez renoncé expressément lors de la constitution de la société et en l'absence de clause contraire des statuts (agrément). Sur les droits pécuniaires du survivant : si votre époux a bien utilisé des fonds communs, la communauté a droit à la valeur financière des parts que détenait votre mari.

Il arrive fréquemment que plusieurs personnes, qui ne l'ont pas choisi au départ, se retrouvent ensemble propriétaires d'un même bien immobilier. Ce sont alors les règles de l'indivision qui s'appliquent. L'ensemble des propriétaires de l'immeuble doit alors apprendre à gérer de concert ledit immeuble et s'entendre pour prendre des décisions communes. Toutefois, chacun est libre de sortir de cette indivision à tout moment : cela se traduit le plus souvent par la vente dudit bien immobilier. À défaut, la mésentente s'installe et une situation de blocage se crée. Il est alors conseillé de prévoir la constitution d'une société civile immobilière pour éviter ces dérives.

QU'EST-CE QU'UNE SCI FAMILIALE ?

C'est une société dans laquelle les membres d'une même famille, qui le souhaitent, apportent une quote-part d'un immeuble qu'ils possèdent. C'est alors la société qui en devient le propriétaire, chaque apporteur récupérant en contrepartie des parts sociales correspondant à son apport. Les SCI sont réglementées par les dispositions communes à toutes les sociétés, fixées par les articles 1832 et suivants du Code civil, ainsi que par les articles 1845 et suivants.

COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

Deux personnes suffisent pour constituer une SCI. La loi ne fixe pas de maximum ni de condition

de nationalité, comme dans certaines autres formes de sociétés. Il est même possible pour un mineur d'être associé dans une SCI car elle n'a pas une vocation commerciale. Sa durée de vie est de 99 ans au plus. Les statuts régissent son fonctionnement. Ils doivent impérativement être consignés par écrit par un professionnel du droit. Leur rédaction est assez libre mais il est important d'y insérer certaines clauses relatives par exemple à l'étendue du mandat du gérant, aux règles de majorités lors des votes des assemblées, de limiter parfois le droit de vote aux seuls parents, de prévoir une réglementation spécifique en cas de vente ou échange de parts, de prévoir des agréments en cas d'entrée dans la société ou de sortie...

QUI LA DIRIGE ?

Un gérant est nommé pour traiter les affaires courantes, les décisions plus importantes étant généralement prises en assemblée, selon la majorité fixée par les statuts. Dans une SCI familiale constituée uniquement entre parents et enfants et où les parents sont cogérants, la durée de leur mandat n'est en général pas spécifiée et cesse à leur décès ou à la fin de la durée d'existence de la SCI.

COMMENT CONSTITUER UNE SCI ?

Rapprochez-vous dans un premier temps de vous de votre notaire pour faire établir les statuts de votre SCI afin d'éviter tout écueil, leur rédaction pouvant s'avérer délicate. Il se chargera pour vous de faire

d'un bien dans un but non commercial

toutes les formalités nécessaires (enregistrement des statuts, publicité légale, inscription au Centre de Formalité des Entreprises...).

Rappelons toutefois que sa constitution n'est pas uniquement réservée à la gestion d'un patrimoine familial, mais peut aussi servir à réaliser une opération de construction immobilière, à gérer un patrimoine professionnel ou encore à bénéficier d'avantages fiscaux.

SCI ET STATUT DE NON-RÉSIDENT

L'un des intérêts de la SCI est de permettre au non-résident de procéder à la donation de son patrimoine en France de manière progressive à une ou plusieurs personne(s) en évitant le problème

de l'indivision. En effet, les abattements fiscaux applicables en France sur les donations sont renouvelables tous les quinze ans. Aussi, pour optimiser l'utilisation de ces abattements, il est préférable de procéder à plusieurs donations dans le temps. Si le non-résident donne des parts de la SCI tous les quinze ans, il pourra conserver la gestion du patrimoine détenu par la SCI en aménageant les statuts. Il peut également limiter la vente des titres qui ont été transmis. Bien entendu, pour toute opération de transmission au niveau international, il convient de s'assurer du régime de taxation des parts sociales dans chaque pays. ■

LE SAVIEZ-VOUS ?

En principe, sur le plan juridique, on distingue les biens immobiliers et les biens mobiliers, tels que les parts de SCI. Or, cette distinction se révèle parfois très intéressante dans le cadre de l'application des conventions internationales. En fonction du pays où est installé le non-résident, la création d'une SCI en France n'a pas nécessairement les mêmes conséquences fiscales.



Excellis, un cabinet de Gestion de Patrimoine accessible !

- Toute l'équipe d'Excellis vous aidera à sélectionner avec soin le ou les placements que vous pourrez utiliser afin de répondre à vos objectifs. Que vous souhaitiez investir en immobilier, découvrir les placements dans les PME, utiliser les possibilités de transmission optimisées, notre équipe vous accompagnera.

Pourquoi Excellis, mon Notaire me conseille déjà !

- Nos conseillers diplômés et certifiés CIF (conseil en investissement financier) n'ont pas vocation à remplacer votre Notaire. Notre équipe vous accompagne pour trouver des solutions concrètes et pour les comparer avec vous.

Votre Notaire est comme un architecte qui définit le plan de la maison et il vous faudra un maître d'oeuvre et une équipe d'ouvriers pour l'exécution des travaux et le choix des matériaux.

En quoi le cabinet Excellis est-il le mieux placé pour cela ?

- Tout d'abord son équipe est formée, expérimentée (18 ans d'expérience) et pluri-disciplinaire. Chaque client qui lui est dédié, à un conseiller, il est accompagné du début de son projet, à la mise en place puis lors de points annuels réguliers. Son savoir-faire est reconnu auprès de nombreux professionnels de la région Rhône Alpes Auvergne. De plus, le cabinet travaille avec de très nombreuses compagnies, gage de son indépendance lors de choix stratégiques pour le patrimoine de ses clients.

Que dois-je faire et combien cela coûte de travailler avec Excellis ?

- En premier lieu, afin de vous guider de manière objective, le conseiller réalisera avec vous une étude globale de votre patrimoine. Il vous présentera les choix qui s'offrent à vous en fonction de vos attentes. Tout cela vous est offert afin de prendre librement vos décisions.

Si cela est offert, comment le cabinet est-il payé ?

- Excellis facture à ses prestataires financiers et immobiliers des commissions de gestion sans surcoût pour vous. Ainsi chaque année le cabinet est rémunéré sur les gains réalisés par ses clients. L'objectif est commun, une sécurisation de votre patrimoine et un travail continu pour une évolution optimale.

www.excellis-patrimoine.com email: contact@excellis-patrimoine.com Tél. : 09 72 48 15 72

La location en meublé: quel statut?

Dès qu'un investisseur met en location un logement meublé, il est considéré au regard de l'administration comme loueur en meublé, soit au titre de loueur en meublé non professionnel (LMNP) ou de loueur en meublé professionnel (LMP). De ce statut découlera le régime fiscal adapté, lequel a été modifié depuis 2009.

LE SAVIEZ-VOUS?

L'avantage fiscal du dispositif Bouvard est une réduction d'impôt et non pas une diminution du revenu imposable par le mécanisme d'amortissement du bien immobilier comme c'est le cas avec le statut LMNP classique. Il permet de bénéficier d'une réduction d'impôt équivalente à 25 % pour les investissements réalisés en 2009 et 2010, 18 % en 2011 et 12 % en 2012 du montant de l'investissement HT, dans la limite de 300 000 € d'acquisitions annuelles réalisées éventuellement sur plusieurs logements. Une déduction de la TVA est possible sous certaines conditions.

LE LOUEUR EN MEUBLÉ PROFESSIONNEL

L'activité de location directe ou indirecte de locaux d'habitation meublés ou destinés à être loués meublés est exercée à titre professionnel lorsque les trois conditions suivantes sont réunies :

- un membre au moins du foyer fiscal doit être inscrit au registre du commerce et des sociétés en qualité de loueur professionnel ;
- les recettes doivent dépasser 23 000 € TTC par an ;
- ces recettes doivent être supérieures au montant total des autres revenus d'activité du foyer fiscal soumis à l'IR (salaires, BIC, etc.).

Les principaux avantages de ce statut sont l'imputation des déficits sur le revenu global de l'année, la récupération de la TVA (sous certaines conditions), le bénéfice du régime des plus-values professionnelles (sous certaines conditions), et l'exclusion du bien loué (considéré comme un bien professionnel) du champ de l'ISF.

LE LOUEUR EN MEUBLÉ NON PROFESSIONNEL

Si les trois conditions cumulatives (inscription au RCS, recettes de 23 000 € et recettes supérieures aux autres revenus) ne sont pas remplies, le loueur sera assujéti au statut de loueur meublé non professionnel. Il existe deux mécanismes d'impositions fiscales en loueur meublé non professionnel.

– le loueur en meublé non professionnel (LMNP) « classique » :

l'investisseur a la possibilité de percevoir des revenus locatifs imposés dans les catégories des BIC. Il peut aussi réaliser un amortissement permettant de diminuer, voire neutraliser, fiscalement les revenus locatifs. Il peut également récupérer la TVA sur son investissement, soit une réduction supplémentaire de 20 %.

- **le dispositif Bouvard.** Mis en place en 2009, ce dispositif de défiscalisation immobilière concerne les contribuables qui ont investi dans un logement neuf ou en état futur d'achèvement (VEFA) entre 2009 et 2012, dans une résidence de service, et qui se sont engagés à le louer pendant une période minimum de 9 ans. Les logements anciens peuvent être retenus s'ils ont été achevés depuis au moins quinze ans et soumis à une rénovation ou qui vont être rénovés (et respectant des techniques).

Sont éligibles à la loi Bouvard les résidences de tourisme classées, les établissements dédiés à l'accueil des personnes âgées ou handicapées (EHPAD), les logements affectés à l'accueil des familles de ces personnes, les résidences avec services pour étudiants (résidences étudiantes) et les établissements de soins longue durée. ■



GAN PATRIMOINE EXPERT EN SOLUTIONS PATRIMONIALES DEPUIS PLUS DE 100 ANS

Qui sommes-nous ?

Une société de conseil et de distribution de solutions en Gestion de Patrimoine, filiale de Groupama.

NOTRE EXPERTISE AU SERVICE DES PRÉOCCUPATIONS PATRIMONIALES DE NOS CLIENTS



ÉPARGNE

Constitution et dynamisation de l'épargne



PRÉPARATION DE LA RETRAITE

Réduction d'impôts avec le PER
Complément de revenus à la retraite



PRÉVOYANCE

Vous protéger, protéger votre famille
Protéger et transmettre votre capital



IMMOBILIER D'INVESTISSEMENT

Immobilier physique

Optimisation fiscale grâce aux dispositifs PINEL, LMNP, Nue-propriété, Monuments Historiques, Malraux et Déficit Foncier

Immobilier pierre-papier

Revenus complémentaires
Placement de diversification

NOS 3 ENGAGEMENTS FORTS

- > Un accompagnement personnalisé et professionnel qui s'inscrit dans le temps.
- > Une vision globale de votre patrimoine dans sa dimension personnelle et professionnelle.
- > Le respect d'une réelle déontologie afin d'assurer confidentialité et conseil personnalisé.



Gan Patrimoine

1 bis allée de la combe
69380 LISSIEU

François Montorier

Inspecteur Gan Patrimoine

Code orias : 20000297

Tél : 07 68 20 06 79

francois.montorier@mandataires.ganpatrimoine.fr

La fiducie ou le transfert de propriété

Ces dernières années, de nombreux états de droit civil ont introduit la fiducie dans leur législation interne. Il s'agit notamment du Québec, d'un certain nombre de pays d'Amérique Latine, du Luxembourg, de l'Italie et enfin plus récemment de la France.

LE SAVIEZ-VOUS ?

Toute personne (physique ou morale) peut avoir recours à la fiducie, dans le cadre de sa gestion de patrimoine. La fiducie permet soit de faire gérer des biens dans un objectif déterminé (fiducie-gestion), soit de constituer avec certains biens une garantie au profit d'un de ses créanciers (fiducie-sûreté), soit de transmettre un patrimoine (fiducie-transmission).

QU'EST-CE QUE LA FIDUCIE ?

Dérivée du « trust » anglo-saxon (= acte unilatéral), la fiducie correspond à un transfert de propriété (= contrat) limité dans son usage et dans le temps. Cette institution ancienne permet de faciliter la constitution de sûretés et la gestion de biens pour le compte d'autrui. C'est en réalité un contrat par lequel une personne (le constituant) transfère tout ou partie des biens qu'elle possède à une autre personne (le fiduciaire), dans l'intérêt d'un bénéficiaire. Cette opération peut être qualifiée de triangulaire.

QUELLES SONT LES RÈGLES LÉGALES À RESPECTER ?

Les parties en présence sont libres de fixer la durée de l'opération (sans que celle-ci puisse excéder 99 ans - article 2018 du Code civil) et la nature de leurs engagements. Le texte interdit cependant toute intention libérale du constituant au profit du bénéficiaire, à peine de nullité du contrat de fiducie. L'article 2012 alinéa 2 prescrit que lorsque les biens, objet du transfert en fiducie relèvent d'une communauté entre époux ou d'une indivision, « le contrat de fiducie est établi par acte notarié à peine de nullité ».

QUELS SONT LES AVANTAGES DE LA FIDUCIE ?

La fiducie peut présenter un intérêt majeur en présence d'une personne dite « vulnérable », de par son âge, un handicap ou une maladie, qui souhaiterait faire gérer ses biens par un tiers de confiance. En effet, le « constituant » de la fiducie peut se désigner lui-même comme « bénéficiaire ».

Or, la fiducie peut s'appréhender comme un outil supplémentaire et complémentaire du mandat à effet posthume qui permet de son vivant de confier à la personne de son choix la mission de gérer son patrimoine, à son décès, et ce, sans l'accord d'héritiers éventuels. Ces deux instruments peuvent s'insérer dans une stratégie globale de gestion de patrimoine. ■



BANQUE HOTTINGUER

Une banque familiale et indépendante depuis 1786

Banque Privée : Conception de la stratégie patrimoniale pour le compte de familles, d'entrepreneurs et de fondations par la constitution, la gestion et la transmission de leur patrimoine.

Asset Management : Gestion d'actifs et conseil aux investisseurs institutionnels, fondations, conseillers de gestion indépendants et clients privés.

Banque d'affaires : Fusions-acquisitions, levée de fonds, conseil en financement, conseil aux entreprises, actionnaires et management, opérations de marchés.

Philippe Masson - Tél : 07 81 10 41 73
Olivier Morlighem - Tél : 06 87 70 96 94
Xavier Maître - Tél : 06 21 25 80 46

Banque Hottinguer
44, rue de la République - 69002 Lyon
www.banque-hottinguer.com

■ Testaments

- 2 - 1 Rédiger un testament : à quoi ça sert ?
- 2 - 2 Dans le cadre d'une succession, quel est le rôle d'un généalogiste successoral ?
- 2 - 3 Comment acheter ou vendre dans le cadre d'une vente aux enchères ?
- 2 - 4 Quelles dispositions à l'étranger ?
- 2 - 5 La renonciation anticipée à l'action en réduction

CHAPITRE 2

Transmettre son patrimoine

■ Donations

- 2 - 6 Le danger des dons manuels
- 2 - 7 Donations et clauses particulières
- 2 - 8 Privilégier la donation-partage entre ses enfants et ses petits-enfants

■ Usufruit

- 2 - 9 Qu'est-ce que l'usufruit ?

■ Dons et legs

- 2 - 10 Libéralités : définition, formes, avantages et conditions des legs et des dons

■ Assurance vie

- 2 - 11 L'assurance vie : le libre choix

Avertissement

Le contenu des informations de ce chapitre peut avoir fait l'objet de modifications législatives ou réglementaires depuis la parution du document. Il est de ce fait indispensable d'interroger votre Notaire pour prendre connaissance des textes en vigueur avant d'entreprendre toute démarche.

Rédiger un testament: à quoi ça sert?

Le testament est bien souvent le meilleur moyen de se protéger, surtout pour les personnes non mariées. Seul un testament peut faire hériter son partenaire pacsé.

“ Comment savoir si je figure sur le testament d'une personne qui n'est pas décédée? ”

> LE CONSEIL

Vous ne pouvez absolument pas le savoir. L'interrogation du fichier des dispositions de dernières volontés ne peut intervenir qu'au décès d'une personne et le notaire chez qui le testament a été déposé, est tenu au secret professionnel.

Vous pensez certainement que le testament est réservé aux personnes âgées ou malades. Vous ne voulez pas parler de ce sujet pour l'instant. Cependant, il est bien souvent le meilleur moyen de se protéger, surtout pour les personnes non mariées. Seul un testament peut faire hériter son partenaire pacsé. Le testament est un document écrit par lequel une personne majeure prend des décisions et précise ses volontés pour le cas où elle décéderait.

Depuis toujours, le notaire, officier public nommé par l'État est à votre service pour rédiger ou vous aider à écrire et conserver votre testament. Par testament, on peut léguer un bien, un animal ou une somme d'argent à la personne de son choix: conjoint, concubin, enfant, ami ou association. On peut aussi régler des questions personnelles: désigner la personne qui prendra soin de ses enfants en cas de décès accidentel ou décider de ses obsèques. La loi offre une grande liberté dans ce domaine, à condition de respecter certaines règles juridiques précises.

Plusieurs formes de testament permettent de répondre à toutes les situations possibles:

LE TESTAMENT AUTHENTIQUE est le plus sûr car il est incontestable. Il est obligatoirement reçu en présence de deux notaires ou d'un notaire et de deux témoins. Le notaire lui-même le rédige sous la dictée de son client. Il en donne

ensuite lecture et tout le monde le signe, sauf le client s'il est dans l'incapacité de le faire.

LE TESTAMENT MYSTIQUE

rarement utilisé, présente l'avantage de rester secret. Le client le remet à son notaire dans une enveloppe fermée, en présence de deux témoins. Seul le client connaît son contenu. Toutefois, le notaire ne peut pas vérifier son efficacité juridique. C'est l'inconvénient majeur de cette forme de testament.

LE TESTAMENT OLOGRAPHE

Le plus répandu. Document écrit, daté et signé de la main du testateur, il est facile et peu coûteux. Cependant, il peut parfois donner lieu à contestations quand il n'est pas rédigé avec l'aide d'un juriste spécialisé.

LE TESTAMENT INTERNATIONAL

Il est utile pour un étranger vivant en France, pour un français vivant à l'étranger ou encore pour la personne possédant des biens dans différents pays. Il peut rester secret et être écrit dans n'importe quelle langue.

Dans tous les cas, vous pouvez modifier ou annuler librement et facilement un testament.

Notre droit protège le contenu du testament, mais sa validité suppose le respect de quelques conditions. N'hésitez pas à vous renseigner auprès de votre notaire. Il vous guidera vers la formule la mieux adaptée à votre situation et à vos souhaits. Vos volontés seront ainsi respectées. ■



LES POMPIERS NOUS PROTÈGENT

Porter secours aux personnes victimes d'accidents, lutter contre les incendies, intervenir et protéger les populations en cas d'inondations, d'accidents industriels mais aussi d'attaques terroristes... Chaque jour et parfois au péril de leur vie, les sapeurs-pompiers du département du Rhône et de la métropole de Lyon agissent pour vous protéger et protéger vos proches.

En pratique, les sapeurs-pompiers de Lyon et du Rhône font face à :

477 000

appels par an
au 18 et au 112

101 356

interventions
par an

**1 SECOURS
TOUTES LES 5 MINUTES**

PROTÈGEONS LEUR AVENIR

Faire un legs, une donation ou une assurance-vie au profit des sapeurs-pompiers de Lyon et du Rhône, c'est leur donner les moyens d'accomplir leurs œuvres sociales et d'intérêt général, notamment leurs actions d'éducation à la citoyenneté et leurs missions humanitaires à l'étranger.

Pour plus d'informations ou pour demander notre brochure, n'hésitez pas à solliciter M. Roger VINEY :

Téléphone :
06 73 08 74 04

E-mail :
roger.viney@soutenezlespompiers69.fr

Courrier :
Fonds de dotation des sapeurs-pompiers
Lyon-Rhône, 17 rue Rabelais - 69003 Lyon



LEGS · DONATIONS · ASSURANCES-VIE

Dans le cadre d'une succession, quel est

“ Contrat de révélation ou contrat justificatif ? ”

► LA RÉPONSE

Le contrat de révélation :

l'usage de la profession est de proposer à l'héritier qui ignore ses droits de lui en révéler l'origine en échange d'une rémunération calculée par application d'un pourcentage de la part nette qui lui revient.

Le contrat de révélation garantit en outre à l'héritier l'absence totale de risque financier, y compris celui de déficit successoral ; il ne peut pas être proposé à l'héritier qui est déjà en rapport avec le notaire liquidateur.

La mission principale du généalogiste successoral est la recherche des héritiers d'une personne décédée sans ayant droit connu et l'établissement ou la confirmation des dévolutions successorales. Des millions d'enfants vivent séparés de l'un des parents. 50,5 % d'enfants naturels naissent chaque année, dont la filiation peut, depuis la loi de 1972, être établie par la seule possession d'état, constatée par une notoriété du juge d'Instance, parfois après le décès de son auteur.

Viennent ensuite les dévolutions en ligne collatérale privilégiée ou ordinaire. Il est bien rare que la famille puisse fournir au notaire le livret de famille des parents du défunt et a fortiori, celui des grands-parents. Devant ces difficultés, le notaire fait appel au généalogiste successoral.

Ce dernier intervient également dans :

- la localisation d'héritiers ;
- la recherche de bénéficiaires de contrat d'assurance vie ;
- la recherche de propriétaires de biens immobiliers indivis ;
- l'établissement d'origine de propriété ;
- la recherche de légataires.

La collaboration du généalogiste successoral s'avère également nécessaire pour régler les successions de personnes d'origine étrangère. Ces dossiers nécessitent des déplacements, ainsi qu'une parfaite connaissance de la législation et des spécificités de l'état civil et autres sources des pays concernés.

POURQUOI FAIRE UNE RECHERCHE D'HÉRITIERS ?

Chaque année 350 000 successions sont réglées sans l'intervention d'un généalogiste successoral, ce qui suppose que les héritiers sont parfaitement identifiés et connus et que le règlement peut intervenir sans risque d'en évincer certains.

Cependant, si les héritiers sont inconnus partiellement ou en totalité et qu'il existe des incertitudes sur l'existence de certains, et que le défunt n'a pris aucune disposition testamentaire, le recours à un généalogiste successoral est sollicité.

LES NOTAIRES N'ONT-ILS PAS LES MOYENS DE RECHERCHER LES HÉRITIERS ?

Le notaire, en sa qualité d'officier public, est chargé de l'établissement des différents actes permettant de parvenir au règlement des successions, à leur liquidation et partage :

- Il dresse l'acte de notoriété établissant la preuve de la qualité d'héritier ;

RECHERCHE D'HÉRITIERS



GeneaNot

GÉNÉALOGISTES SUCCESSORAUX

La sécurité juridique

Membre de Généalogistes de France

Garanties responsabilité civile professionnelle et financière

Éric BRUNEL :
06 21 72 13 20

Marjorie LEMAIRE :
06 21 25 26 12

34 rue Docteur Bonhomme
69008 LYON

Tél : 04 37 53 24 14
Fax : 04 78 00 50 48
Mail : siege@geneanot.fr

le rôle d'un généalogiste successoral ?

- Il établit l'inventaire de la succession qui comporte une estimation article par article, des éléments de l'actif et du passif;
- Il constate la mutation des propriétés immobilières;
- il est habilité à recevoir et à conserver à sa comptabilité des fonds pour le compte des tiers et ses écritures comptables valent comme écritures publiques.

Cette mission générale de règlement des successions lui impose en premier lieu la responsabilité de fixer les droits et qualités des héritiers et il doit apporter une vigilance toute particulière à l'obtention d'une dévolution successorale exacte et complète. Dans ce but, il doit effectuer les investigations nécessaires à l'identification et à la localisation des héritiers. Selon la jurisprudence, il ne doit pas se contenter des déclarations des successibles ou des proches du défunt; il lui incombe de vérifier la plausibilité des affirmations qui lui sont faites, au moyen des éléments dont il dispose. S'ils sont insuffisants, il s'adresse alors à un généalogiste successoral en qui il a toute confiance, qui lui apportera toutes les garanties sur la qualité à succéder de chacun des héritiers qu'il aura retrouvé.

COMBIEN ÇA COÛTE ?

Les honoraires sont librement consentis entre le généalogiste successoral et l'héritier qu'il a retrouvé, à qui il révèle un droit ignoré, en lui proposant un contrat dit de révélation de succession, validé par la jurisprudence qui s'établit selon le degré de parenté et doit être clairement stipulé.

En cas de succession déficitaire, le généalogiste successoral s'engage alors à conserver à sa charge tous les frais exposés quel qu'en soit le montant, de façon que l'héritier n'ait jamais rien à avancer ni à déboursier.

Si le notaire demande une vérification, car les héritiers connus n'apportent pas d'éléments suffisamment fiables ou précis, le généalogiste successoral convient, selon la qualité des informations fournies, d'un montant d'honoraires supportés par l'ensemble des héritiers.

QUEL DÉLAI FAUT-IL COMPTER

POUR UNE RECHERCHE GÉNÉALOGIQUE ?

Le généalogiste successoral a toujours une réticence à répondre à cette question, car il en ignore souvent lui-même la réponse. Chaque dossier est différent et plusieurs critères peuvent intervenir, selon les régions qui ont été plus ou >>>

“ Contrat de révélation ou contrat justificatif ? ”

> LA RÉPONSE

Le contrat justificatif : il peut être proposé à l'héritier qui a connaissance de l'origine de ses droits mais ne s'est pas manifesté pour les faire valoir, ou a des difficultés à en apporter la preuve. La rémunération du généalogiste est calculée par application d'un pourcentage non variable sur la part nette qui revient à l'héritier; ce pourcentage est déterminé d'un commun accord, selon l'importance du service rendu. Le contrat justificatif garantit également à l'héritier l'absence de risque financier y compris en cas de déficit successoral.

VEYRON  **PERRIN**

GÉNÉALOGISTES ASSOCIÉS

Arthur BORNE
06 28 47 36 52

SIÈGE SOCIAL 36, rue du Vieux Sextier - 84000 AVIGNON - Tél. 04 90 82 72 78
ab@bernardveyron-genealogiste.fr - www.bernardveyron-genealogiste.fr

Dans le cadre d'une succession, quel est le rôle d'un généalogiste successoral ?

« Qu'est-ce que le mandat ? »

> LA RÉPONSE

Lorsque le mode de calcul de la rémunération du généalogiste a été convenu par convention, ce dernier propose à l'héritier de le représenter au cours des opérations liquidatives; l'héritier reçoit alors un modèle de procuration autorisant le généalogiste à intervenir, en qualité de mandataire, pour toutes les opérations susceptibles de constituer le règlement successoral. Conformément aux dispositions déontologiques acceptées par les membres de la Chambre des Généalogistes Successoraux de France, cette procuration générale ne dispense en aucun cas le Généalogiste de consulter chacun des ayants droit représentés pour toutes les opérations importantes et en particulier celles concernant la vente des immeubles et du mobilier. La signature de cette procuration doit normalement être légalisée en la Mairie du domicile de l'héritier.

>> moins épargnées par les guerres, par la conservation de certains documents, par la sagacité de certaines administrations, par la difficulté de retrouver certaines personnes, etc. Cependant, le généalogiste successoral mettra toujours tout en œuvre pour parvenir le plus rapidement possible à ses conclusions.

COMMENT ÊTRE CERTAIN DE LA COMPÉTENCE D'UN GÉNÉALOGISTE SUCCESSORAL ?

Accrocher une plaque devant sa porte n'est pas toujours un gage de crédibilité, il faut savoir ce qui se cache derrière. L'ancienneté est un critère important, car un bon professionnel saura conserver sa crédibilité auprès des praticiens du Droit, des administrations et de ses confrères, ce qui ne doit pas entraver la possibilité à des nouveaux généalogistes successoraux de s'installer.

Cependant, l'appartenance à une Chambre professionnelle est une garantie, car en cas de manquement du généalogiste successoral, ses instances peuvent être alertées et demander des comptes à son membre pour répondre.

CONTRAT DE RÉVÉLATION OU CONTRAT JUSTIFICATIF ?

Le contrat de révélation: l'usage de la profession est de proposer à l'héritier qui ignore ses droits de lui en révéler l'origine en échange d'une rémunération calculée par application d'un pourcentage de la part nette qui lui revient. Ce contrat garantit en outre à l'héritier l'absence totale de risque financier, y compris celui de déficit successoral; il ne peut pas être proposé à l'héritier qui est déjà en rapport avec le notaire liquidateur.

Le contrat justificatif: il peut être proposé à l'héritier qui a connaissance de l'origine de ses droits mais ne s'est pas manifesté pour les faire valoir ou ne peut en apporter la preuve. La rémunération du généalogiste est calculée par application d'un pourcentage non variable sur la part nette qui revient à l'héritier; ce pourcentage est déterminé d'un commun accord, selon l'importance du service rendu. Le contrat garantit également à l'héritier l'absence de risque financier y compris en cas de déficit successoral ■

SOURCE: CHAMBRE DES GÉNÉALOGISTES SUCCESSORAUX DE FRANCE

WWW.CHAMBRE-GENEALOGISTES.COM



GUÉNIFEY
Étude Généalogique

Succursale lyonnaise de l'Étude Généalogique Guénifey :

45 rue Sainte Geneviève, 69006 LYON

04 78 52 76 00

Représentantes régionales :

Geneviève MICHELIN

gmichelin.lyon@etudeguenifey.fr

Lisa SCARLINO

lscarlino@etudeguenifey.fr

NOS BELLES ENCHÈRES 2020

CONAN

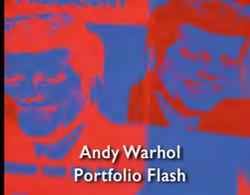
HÔTEL D'AINAY

10 000 €



Broche à transformation rubis et diamants

44 014 €



Andy Warhol
Portfolio Flash

14 500 €



Pablo Picasso
Visage n° 189, 1963

51 744 €



Lingot or
1000,2 g.

31 250 €



Henri Le Sidaner
La terrasse sur Villefranche,
1933

837 500 €



Auguste Rodin
Eve, 1881

337 500 €



Georges Braque
Pichet, pipe, tabac, 1928

16 500 €



Attribué à Thomas Hache.
Cabinet en bois de placage

21 250 €



François Mondon
Commode sauteuse

200 000 €



Chu Teh-Chun
Composition n° 467, 1972.

92 660 €



Robert Mapplethorpe
Portfolio X

31 875 €



Jean Gabriel Domergue
Garden Party

12 500 €



Ménagère en argent
9805 gr.

72 500 €



École lombarde du XVI^e siècle
Portrait de jeune femme

43 750 €



Coffret en marqueterie Boulle
Époque Louis XIV

37 500 €



Etienne Morillon
Les Sœurs Coursanges, 1908

19 375 €



De Sede
Canapé Modèle DS600

12 625 €



Saint Louis, Thistle Or
111 pièces

10 000 €



Livre de prière tissé sur soie
Lyon, 1886 - 1887

28 125 €



Château Rayas 1967
6 bouteilles

VENTES AUX ENCHÈRES - ESTIMATIONS - EXPERTISES - ASSURANCES

Cécile Conan-Fillatre : Commissaire-priseur habilité • Commissaire-priseur judiciaire

8 rue de Castries - 69002 LYON - Tél : 04 72 73 45 67 - contact@conanauction.fr - Agrément : 2002-271

www.conanauction.fr

Comment acheter ou vendre dans le

Les ventes aux enchères sont publiques, quiconque a le droit d'y assister en spectateur. Toute personne peut enchérir et acheter, à condition d'être majeur, responsable et solvable. L'acheteur doit avoir pris connaissance des conditions de vente.

> LE SAVIEZ-VOUS ?

Selon les articles L. 112-6 du Code monétaire et financier, et D. 112-3 du décret 2010-662 du 16 juin 2010, le paiement en espèce n'est autorisé qu'en dessous de 3 000 euros, frais et taxes compris, pour les ressortissants français et les professionnels dans le cadre de leur activité. Pour les particuliers qui n'ont pas leur domicile fiscal en France, il est généralement possible de régler jusqu'à 15 000 euros en espèces ou en chèques de voyage, après que la maison de vente aura relevé leur identité et leur domicile sur un document officiel.

Si l'acquéreur n'est pas en mesure de régler son achat, la procédure dite de la folle enchère s'applique. Elle est établie à l'article L. 321-14 du Code de commerce. L'objet est remis en vente à la demande du vendeur dans un délai de trois mois, la différence éventuelle entre le prix d'adjudication initial et le nouveau demeurant à la charge du premier acquéreur défaillant. Si le vendeur n'en formule pas la demande, ou après trois mois, la vente est résolue de plein droit, l'adjudicataire pouvant rester redevable de dommages et intérêts.

Les conditions de vente sont toujours affichées sur le lieu de vente et précisent les termes auxquels s'engage le commissaire-priseur vis-à-vis de ses acheteurs: moyens et modalités de porter les enchères, clauses limitatives de responsabilité concernant l'état des lots, frais de ventes et modalités de paiement, conditions d'enlèvement des achats, etc. À l'heure indiquée, la vente commence par la lecture des conditions de vente. Puis, le premier lot est mis en vente. Chaque lot est présenté par sa description, et son prix de départ est donné. Les enchères peuvent débiter.

ENCHÉRIR LORS D'UNE VENTE

Trois possibilités pour enchérir:

- **Enchérir en salle:** vous êtes présent dans la salle lors de la vente. Pour participer, un simple geste de la main suffit pour signifier au commissaire-priseur que vous enchérissez. Dans ce cas, le montant de l'enchère est laissé à son appréciation. Si vous désirez porter une enchère précise, il est recommandé d'annoncer à haute voix son montant.

- **Enchérir par téléphone:** vous pouvez demander à la maison de ventes de pouvoir enchérir par téléphone, en direct, pour des lots d'une certaine valeur. Comme pour les ordres d'achat, il vous sera demandé un document écrit et signé, accompagné de références bancaires. Ce service est gratuit.

- **Laisser un ordre d'achat:** si vous ne voulez ou ne pouvez assister à une vente, vous pouvez laisser un ordre d'achat au commissaire-priseur, à l'un

de ses collaborateurs, ou à l'expert de la vente en fixant une enchère maximum. Le commissaire-priseur agira pour votre compte, selon les instructions contenues sur l'ordre d'achat.

ADJUGÉ!

Si vous êtes le dernier enchérisseur - celui qui a porté l'enchère la plus élevée - l'objet vous sera adjugé. Si le niveau des enchères est trop bas par rapport au prix du marché ou si le prix de réserve n'est pas atteint, l'objet est retiré de la vente. C'est le coup de marteau du commissaire-priseur qui arrête définitivement les enchères. Immédiatement après l'adjudication, l'acheteur doit se faire connaître. S'il ne souhaite plus participer à la vente, il se dirige vers le poste d'encaissement. Là, un bordereau faisant office de facture lui sera remis, qui indique le numéro du lot acheté, ses caractéristiques, ses références au catalogue et son prix. Une fois le bordereau acquitté après paiement, l'acheteur peut prendre possession du lot et procéder à son enlèvement.

FRAIS D'ADJUDICATION ET RÈGLEMENTS

En sus du prix des enchères, l'acheteur doit payer des frais, proportionnels au prix d'adjudication. Ceux-ci peuvent être libres ou fixés par la loi dans le cas de ventes judiciaires. Ils doivent être indiqués dans les conditions de vente et annoncés publiquement avant la vente. Dans le cas de la vente de véhicule, l'acheteur doit également acquitter des frais de contrôle technique. Les moyens de paiement sont précisés dans les conditions de vente. En règle

cadre d'une vente aux enchères ?

générale, tout moyen de paiement est accepté.

VENDRE AUX ENCHÈRES

Pour vendre un bien aux enchères, il suffit de contacter une maison de ventes. Sur Interencheres.com, vous trouverez un annuaire des études des commissaires-priseurs, par région, par département, mais aussi en fonction du calendrier et des ventes spécialisées qu'elles organisent.

Après avoir convenu d'un rendez-vous, dans ses bureaux ou à votre domicile, le commissaire-priseur vous donnera une première estimation, le plus souvent gratuite, et vous conseillera sur l'opportunité de mettre votre objet en vente, en fonction de vos besoins et de l'état du marché. Vous pouvez également fixer un prix de réserve, c'est-à-dire un prix minimum en dessous duquel l'objet ne peut être adjugé. Ce dernier ne peut être supérieur à l'estimation basse. L'estimation fixée, l'objet authentifié, le type de vente défini, vous devez remplir une réquisition de vente. Cette dernière est un contrat de mandat par lequel vous autorisez la maison de ventes à vendre pour votre compte un ou plusieurs biens vous appartenant. Ce mandat est révocable à tout moment, mais une rupture préjudiciable au commis-

saire-priseur peut conduire au versement de dommages et intérêts.

La réquisition de vente doit comporter votre identité, la description des objets que vous donnez à vendre, la date et le lieu de vente s'ils sont fixés, l'estimation, et le prix de réserve le cas échéant. Elle indique aussi les frais de vente. Ceux-ci sont libres et parfois négociables. Ils comprennent la rémunération du service rendu par la société de vente et de certaines dépenses engagées à l'occasion de la vente : catalogue, publicité, honoraires d'expert, frais de transport et de magasinage, etc. Sachez que le commissaire-priseur a le droit de retirer un objet de la vente en cas de doute sérieux quant à son authenticité ou sa provenance.

Après la vente, et si l'objet a trouvé preneur, la société de vente vous adressera, par courrier, généralement dans un délai d'un mois, votre règlement correspondant au prix d'adjudication, auquel seront soustraits vos frais de vente. Pour des raisons de commodité, c'est à la maison de vente d'organiser la délivrance des biens à l'acheteur. Si l'objet n'a pas trouvé d'acquéreur, la société de ventes pourra le présenter dans une autre vente ou vous le restituer. ■

SOURCE : INTERENCHERES.COM

> LE SAVIEZ-VOUS ?

Mises en place depuis 2011 sur Interencheres, les ventes en direct sont désormais retransmises sur www.interencheres-live.com. Sur ce site, vous pouvez participer à distance, depuis votre ordinateur, à une vente aux enchères en temps réel. Vous suivez les commentaires du commissaire-priseur durant la vente et d'un simple clic, vous pouvez enchérir comme si vous étiez en salle sur les lots que vous convoitez. Vous pouvez également déposer des d'ordres d'achat secrets sur ce site. Ils sont exécutés de manière automatique et informatisée. Leurs montants maximum ne sont pas dévoilés aux commissaires-priseurs. Les enchérisseurs bénéficient alors de la garantie d'un achat au prix le plus juste s'ils remportent les enchères.



Bénéficiez de l'expertise de nos 15 spécialistes. Vendez à Paris, place du marché de l'art international. Atteignez des records de vente grâce à nos 70% d'acheteurs étrangers.

Notre bureau de représentation à la gare des Brotteaux se tient à votre disposition :

Audrey Mathon-Mouterde
+33 (0)4 37 24 24 28 - mouterde@aguttes.com

Quelles dispositions à l'étranger ?

Tout Français se trouvant à l'étranger et qui souhaite rédiger un testament doit agir pour que la validité en soit reconnue à la fois par les autorités françaises et les autorités étrangères (de son lieu de résidence) qui peuvent être concernées lors du décès.

“ Comment inscrire et rechercher un testament dans d'autres pays européens ? ”

> LE CONSEIL

L'Association pour le réseau européen des registres testamentaires publie des fiches pratiques expliquant les procédures à suivre dans chacun des pays de l'Union européenne et en Croatie. Elles sont librement disponibles en ligne.

La Convention de La Haye « sur les conflits des lois en matière de forme des dispositions testamentaires » entrée en vigueur en 1967, a considérablement élargi les possibilités. Elle est devenue le droit commun français, applicable même aux rapports qui n'intéressent aucun des États signataires, car elle est indépendante de toute condition de réciprocité. Cette convention offre un choix important de lois compétentes.

Selon l'article 1^{er} le testament est considéré comme valable quant à la forme si celle-ci répond à la loi interne :

- du lieu où le testateur a disposé ;
- ou d'une nationalité possédée par le testateur, soit au moment où il a disposé, soit au moment de son décès ;
- ou du lieu dans lequel le testateur avait son domicile, soit au moment où il a disposé, soit au moment de son décès ;
- ou du lieu dans lequel le testateur avait sa résidence habituelle, soit au moment où il a disposé, soit au moment de son décès ;
- ou du lieu de leur situation pour les immeubles (c'est-à-dire les biens immobiliers quels qu'ils soient, terrains, habitations...).

Que le testament soit rédigé en France ou à l'étranger, le testateur dispose d'une grande variété de choix quant à la forme testamentaire : authentique, mystique, olographe et international.

LES CONSEILS DU NOTAIRE

Même dans le cas d'un testament olographe, le recours aux conseils d'un notaire est cependant souhaitable afin que le testament ne puisse pas faire l'objet de plusieurs interprétations, pour être certain que son contenu est conforme à la volonté de son auteur et qu'il sera facilement exécuté. En outre, même si vous le rédigez seul, il est vivement conseillé de déposer le testament chez un notaire pour qu'il soit inscrit au fichier des dernières volontés ou sur les registres prévus à cet effet à l'étranger. Il sera ainsi retrouvé à coup sûr lors du décès.

Dans un contexte international, il est vivement déconseillé de multiplier les testaments dans différents pays. Pour des raisons de conservation, d'interprétation des dispositions ou encore de révocation, il est préférable d'établir un seul document en le rédigeant le plus clairement possible et de choisir un lieu unique où il sera conservé.

Si vous résidez à Londres pour des raisons professionnelles, vous pouvez établir un testament sous la forme anglaise. Pour lui faire produire des effets en France lors du décès, le testament devra être traduit et légalisé (si la légalisation est nécessaire). Avec la Grande-Bretagne, le document devra être revêtu de l'apostille. ■



Fondation
des
Monastères

•
Un défi
plein d'avenir

Aux côtés des
notaires
et de leurs collaborateurs

www.fondationdesmonasteres.org
Espace Notaires

Legs, donations, assurances-vie

à la Fondation des Monastères et en faveur
des communautés religieuses chrétiennes
et de leur patrimoine

01 45 31 02 02

legsetdonations@fondationdesmonasteres.org

14 rue Brunel - 75017 Paris

Reconnue d'utilité publique par décret du 21 août 1974 Fondation exclusivement financée par la générosité de donateurs privés ou d'entreprises. Ses comptes sont certifiés par le cabinet Mazars.

La renonciation anticipée à l'action en réduction

Cet acte permet à un héritier de renoncer à son droit d'agir à l'encontre d'un autre héritier dont la part empiéterait sur la sienne. Il consent ainsi à renoncer à une partie ou à la totalité de ses droits au profit d'un ou plusieurs bénéficiaire(s) désigné(s).

La renonciation anticipée à l'action en réduction permet de déshériter totalement ou partiellement un héritier réservataire mais aussi d'éviter d'éventuels conflits futurs. Un héritier dit réservataire bénéficie en principe d'une part d'héritage « incompressible », appelée réserve. Mais il peut accepter de renoncer à son action en réduction afin qu'un autre bénéficiaire profite de la part qui lui était normalement dévolue. Si des parents consentent une donation très importante à l'un de leurs enfants et que l'autre accepte de renoncer à son action en réduction, les parents seront assurés que la donation ne pourra pas être remise en cause.

QUE FAIT LE NOTAIRE ?

Au niveau des conseils

- il reçoit le renonçant à plusieurs reprises;
- il lui explique toutes les conséquences juridiques de sa renonciation de façon objective;
- il s'assure que sa volonté est libre et éclairée en lui laissant un temps de réflexion entre les différentes consultations.

Au niveau juridique

- le notaire établit l'acte de renonciation et reçoit l'acceptation de la renonciation par le futur défunt dont le renonçant a vocation à hériter;

- il précise dans l'acte au profit de quelle(s) personne(s) la renonciation est consentie;
- il précise dans l'acte l'étendue de la renonciation : générale ou cantonnée à certains biens seulement.

– Au niveau administratif :

le notaire établit un acte de renonciation avec un confrère nommé par la Chambre des notaires afin d'éviter toute suspicion dans la décision du renonçant. L'acte est donc rédigé par deux notaires.

L'EXEMPLE

Louis et Angèle sont respectivement âgés de 80 et 78 ans. Ils ont deux enfants : Hélène, handicapée (50 ans) et Marc (52 ans). Marié, Marc a deux enfants de 25 et 22 ans. Dans leur succession, ils souhaitent avantager Hélène qui ne travaille pas et vit dans un centre spécialisé dont ils règlent aujourd'hui tous les frais. Ils redoutent qu'à leur décès, Hélène ne se trouve à la charge de son frère. Leur notaire leur conseille de prévoir une renonciation anticipée à l'action en réduction. Ainsi, Louis et Angèle pourront dans leur succession porter atteinte à la réserve en donnant à Hélène plus que la quotité disponible dans leur succession. Marc est d'accord et signera cette renonciation anticipée à l'action en réduction. ■



TRANSMETTEZ

à la **FONDATION Hospices Civils de Lyon**

Votre Histoire continue...

En léguant à la FONDATION HCL, vous nous aiderez à relever **les défis de la médecine de demain**. Votre générosité nous permettra d'aller **plus vite, plus loin**, et de contribuer à offrir à chaque malade des soins personnalisés d'excellence au sein des hôpitaux.

*Pour faire naître + d'espoirs de guérison...
Pour apporter + de bien-être aux malades...*

LEGS

DONATION

ASSURANCE-VIE

FONDATION Hospices Civils de Lyon - Reconnue d'utilité publique

BP 2251 - 3, quai des Célestins 69229 Lyon Cedex 02

Tél. 07 89 83 03 91 | fondation.hcl@chu-lyon.fr | fondationhcl.fr



FONDATION
HCL
HOSPICES CIVILS
DE LYON

Ensemble, donnons des
AILES À NOTRE SANTÉ !

Le danger des dons manuels

Vous pouvez donner une somme d'argent à l'un de vos enfants, sans formalités. Encore faut-il respecter quelques règles juridiques simples, afin de se mettre à l'abri de mauvaises surprises et d'éviter de faire de véritables cadeaux empoisonnés.

« L'envisage de consentir un don manuel à chacun de mes trois enfants. On me dit qu'une donation-partage serait préférable. Pourquoi? »

> LE CONSEIL

La donation-partage permet de fixer définitivement la valeur des biens reçus au jour de la donation lorsque tous les enfants y participent. Ainsi, le règlement de la succession sera facilité.

Donner sans formalité une somme d'argent à l'un de ses enfants est possible.

Méfiance tout de même. Ce « don manuel » doit respecter certaines règles juridiques et fiscales et peut générer un conflit familial s'il est effectué sans aucune réflexion préalable.

LES DON MANUELS SONT-ILS AUTORISÉS PAR LA LOI ?

Bien entendu. La loi n'interdit pas aux parents d'aider leurs enfants en leur faisant un « gros cadeau ». Ce don manuel (de la main à la main) peut aussi bien porter sur une somme d'argent que sur un bijou, une voiture, des actions, etc. Il ne nécessite pas d'écrit.

LES DON MANUELS SONT-ILS FISCALEMENT TAXABLES ?

Les dons manuels ne sont pas imposables tant qu'ils n'ont pas été portés à la connaissance du fisc. En pratique, le don est susceptible d'être taxé dans les cas suivants :

- lorsque le donataire le déclare spontanément aux impôts ;
- lorsque le donataire a été gratifié par le même donateur d'une nouvelle donation ou lorsqu'il en a hérité ;
- lorsque le don a été porté à la connaissance du fisc en réponse à une demande d'information ou à la suite d'un contrôle fiscal.

Le don manuel est taxé selon le même barème que les donations. Il est ainsi possible de bénéficier

d'une exonération d'impôts.

Un parent peut donner jusqu'à 100 000 € à chacun de ses enfants sans payer de droits, tous les 15 ans. Cet abattement se cumule avec un autre de 31 865 € accordé tous les 15 ans pour les dons d'argent si le parent est âgé de moins de 80 ans et si l'enfant est majeur. Au-delà, des droits sont à régler.

QUELS SONT LES DANGERS DU DON MANUEL ?

Effectuer un don manuel au profit de l'un de ses enfants peut engendrer des tensions familiales car il peut créer une inégalité entre les enfants. C'est pourquoi il est toujours préférable de se demander « pourquoi donner » et « comment donner ».

L'objectif est-il ou non d'avantager un enfant par rapport aux autres : Cet enfant est-il célibataire ? Marié ? Sous quel régime ? Vit-il en concubinage ? Est-il pacsé ? Le don manuel peut être un procédé rapide, simple et parfois économique pour transmettre certains biens. Cependant, si toutes ses conséquences juridiques, fiscales et familiales ne sont pas étudiées, le cadeau peut se révéler empoisonné pour tout le monde. N'hésitez donc pas à consulter votre notaire pour qu'il vous aide à mener à bien votre projet en toute sécurité. Il pourra également vous épauler afin de régulariser une situation en la transformant en donation par exemple. ■

Donations et clauses particulières

Acte de générosité, la donation permet de gratifier ses proches (membres de sa famille ou non) ou de soutenir une œuvre, une association, une congrégation... Dans tous les cas, c'est un acte sérieux car, sauf exception, la donation est définitive.

QU'EST-CE QU'UNE DONATION ?

Donner, c'est transmettre de son vivant à une tierce personne la propriété d'un bien que l'on possède. Il s'agit donc d'acte important par lequel le donateur se dépouille d'une partie de son patrimoine.

La donation nécessite la rédaction d'un acte sous la forme notariée.

Donner permet de gratifier le donataire (celui qui reçoit le bien). Mais c'est aussi une manière d'anticiper sa succession, d'optimiser fiscalement la transmission, d'éviter les éventuelles difficultés liées au partage de

la succession, d'organiser la gestion du patrimoine familial et de faire d'importantes économies d'impôts, notamment en cas de transmission d'entreprise, d'exploitation agricole ou d'immeuble.

COMMENT SE PROTÉGER ?

Chaque forme de donation (simple, entre époux, donation-partage, etc.) peut faire l'objet de clauses particulières afin de s'adapter à la situation spécifique du contexte dans lequel elles sont réalisées. Votre notaire vous conseillera sur le choix de la donation et de ses clauses. ■

“ Mon père veut me consentir une donation. Est-ce à lui de payer les droits et les frais ? ”

> LE CONSEIL

En principe, le paiement des frais et des droits de donation incombe au donataire (celui qui reçoit). Toutefois, l'administration fiscale ne considère pas que la prise en charge de ces frais par le donateur constitue une donation complémentaire taxable.



DONNEZ DU SENS À VOTRE PATRIMOINE !

Renseignez-vous auprès de votre notaire et de la fondation Neurodis sur les possibilités de donation, legs, assurance-vie.

CONTACT

Charlène Besacier
04 72 13 88 73 ou 06 79 00 48 52,
charlene.besacier@fondation-neurodis.org
www.fondation-neurodis.org

LA FONDATION NEURODIS

soutient la recherche sur le cerveau en région Auvergne-Rhône-Alpes

DEPUIS 2007.

- Maladie d'Alzheimer
- Maladie de Parkinson
- Sclérose en plaques
- Handicaps neurologiques
- Troubles du neuro-développement
- Épilepsie
- Santé mentale
- Tumeurs cérébrales
- Douleur
- AVC



Les maladies neurologiques peuvent toucher tout le monde à tout âge et connaissent par ailleurs une croissance importante due au vieillissement de la population. Défi majeur de santé publique, elles sont ainsi à l'origine de déficits moteurs, neurosensoriels et cognitifs.

Depuis quelques années, le développement des connaissances médicales et l'apparition des technologies modernes dont l'imagerie cérébrale ont ouvert de nouvelles voies !

SOUTENIR LA FONDATION NEURODIS
c'est contribuer à la mise au point de nouveaux traitements par des équipes qui oeuvrent près de chez vous !

Fondation
neurodis
Association loi 1901

Privilégier la donation-partage entre ses

La donation-partage permet aux parents de régler, de leur vivant, le partage de leurs biens entre leurs enfants. Juridiquement avantageux, ce dispositif évite la remise en cause de la volonté des parents et de l'équilibre qu'ils avaient créé.

> LE SAVIEZ-VOUS ?

La loi prévoit la faculté d'aménager les conditions d'application des droits réservataires des héritiers, dans le cadre « d'un pacte de famille ». Il doit être signé par deux notaires du vivant des parents, afin d'aménager les droits futurs de chacun des enfants. Ainsi, un enfant peut accepter par avance de renoncer à tout ou partie de la succession de ses parents pour avantager un frère ou une sœur. Le pacte permet également les donations transgénérationnelles, de grands-parents à petits-enfants. Ils peuvent consentir une telle donation afin de répondre aux besoins de leurs petits-enfants. La part donnée au petit-enfant s'impute sur la réserve du parent avec son accord.

La donation-partage, institution typiquement française, règle à l'avance le partage de la succession du disposant. Il s'agit obligatoirement d'un acte notarié. La donation-partage permet de préparer sa succession avec les enfants et d'éviter les conflits qui peuvent apparaître au moment du décès des parents. Elle permet également de faire des économies par rapport au coût d'une succession normale.

QUI PEUT LE FAIRE ?

Toute personne peut partager tout ou partie de ses biens entre ses héritiers présomptifs, c'est-à-dire ceux dont il y a lieu de supposer par avance qu'ils recueilleront la succession (enfants, petits-enfants, neveux) ou de ses beaux-enfants. Lorsque les biens comprennent une entreprise individuelle ou en société, la donation-partage peut intervenir au profit d'un tiers participant à l'exploitation.

QUE PEUT-ON DONNER ?

La donation-partage ne peut porter que sur des biens dont on est propriétaire au moment de la donation (pas de donation possible sur des biens futurs). Elle peut être faite sur les biens d'un parent ou des deux (donation-partage conjonctive). Dans ce cas, elle comprendra les biens propres de chacun des époux et les biens de la communauté. La donation-partage répartit entre les donataires tout ou partie des

biens du donateur. Pour optimiser le dispositif, il est préférable de respecter le principe d'égalité en valeur. Il est possible d'équilibrer les lots en mettant à la charge d'un donataire une soulte (versement d'une somme d'argent) au profit d'un autre donataire.

QUELS SONT LES EFFETS ?

La donation-partage est irrévocable. Il n'est pas possible de redistribuer ultérieurement les biens donnés (par un testament notamment). Les donataires peuvent contester la donation après le décès de leurs parents s'ils s'estiment lésés lors du règlement de la succession ou s'ils n'étaient pas encore nés lors de la rédaction de l'acte de donation.

LORS DE L'OUVERTURE DE LA SUCCESSION, FAUT-IL RAPPORTER LES BIEN DONNÉS ?

Lors du décès de l'ascendant, la succession sera limitée aux biens non compris dans la donation-partage. En effet, les biens inclus dans la donation-partage seront déjà sortis du patrimoine du défunt. Autrement dit, si les descendants acceptent la succession, ils n'auront pas à faire le rapport des biens qu'ils ont reçu dans la donation-partage. Il y aura simplement un partage complémentaire pour les biens non compris dans la donation-partage. Si un descendant renonce à la succession, il conservera à titre de donation ce qu'il a reçu dans la donation-partage, sauf éventuelle

enfants et ses petits-enfants !

réduction, la donation s'imputant nécessairement sur la quotité disponible.

LES RÈGLES INTERNATIONALES

Si la donation-partage inclut des biens situés à l'étranger, la loi applicable au jour du décès relève du droit international privé. La donation-partage est donc rattachée à la loi successorale. Pour les ressortissants de l'Union européenne, le règlement impose d'appliquer la loi du pays dans lequel le défunt résidait au moment

du décès pour le règlement de l'ensemble de la succession. C'est-à-dire tant pour les biens mobiliers que pour les biens immobiliers, même s'ils se situent dans d'autres pays membres (à l'exception du Royaume-Uni, de l'Irlande et du Danemark qui n'ont pas ratifié le règlement). Pour les pays hors union européenne ou qui n'ont pas ratifié le règlement européen sur les successions, il faut tenir compte des règles de conflit de loi issues du droit international privé. ■

> LE SAVIEZ-VOUS ?

La donation-partage présente de nombreux avantages fiscaux. Des dispositions récentes en la matière sont en effet venues encourager les familles qui souhaitent anticiper la transmission anticipée de leur patrimoine. Aujourd'hui, les abattements applicables aux donations-partages se renouvellent tous les 15 ans (100 000 € par enfant et par donateur). Par ailleurs, les biens sont évalués au jour de la donation et non au jour du décès. Enfin et surtout, la donation-partage, à la différence des donations classiques ou des dons manuels, préserve l'entente familiale en présence de plusieurs enfants

Certains pays prévoient d'appliquer la loi du dernier domicile du défunt aux biens mobiliers et la loi de situation aux biens immobiliers, d'autres pays font référence à la loi de la nationalité du défunt. En présence d'un patrimoine dispersé dans divers pays, le but de la donation-partage, qui est de répartir une masse unique et d'assurer l'égalité entre les copartagés, peut être remis en question. Il est alors fortement conseillé de désigner une loi applicable unique à sa succession par voie testamentaire...

**AIDEZ-NOUS
A CONSTRUIRE
UN CHEMIN NEUF**

POUR SOUTENIR

**DES PROJETS D'EVANGELISATION & D'AIDES HUMANITAIRES ...
DES LIEUX DE FORMATION SPIRITUELLE & DES FOYERS D'ETUDIANTS ...
EN AFRIQUE & EN ASIE – EN AMERIQUE DU SUD & EN EUROPE**

**DONS & DONS EN NATURE
ASSURANCE VIE & LEGS**
dons.chemin-neuf.fr

Contact
Marc Hodara, cco
Mission Partage & Solidarités
59 montée du Chemin Neuf
69005 LYON

Mobile +33 (0)6 47 29 05 02
Tel +33 (0)4 37 49 16 04
partage@chemin-neuf.org
dons.chemin-neuf.fr

**FONDATION D'HAUTECOMBE
COMMUNAUTÉ DU CHEMIN NEUF**





COMMUNAUTÉ DU
CHEMIN NEUF

Qu'est-ce que l'usufruit ?

Ne pas confondre usufruit et droit d'usage et d'habitation ! Ce dernier est strictement personnel et limité à la seule habitation du logement (sans pouvoir le louer) alors que l'usufruit est un droit réel et peut porter tant sur des immeubles que sur des meubles.

“ Mes parents souhaitent me faire donation de leur résidence principale en se réservant l'usufruit. Puis-je les obliger à me donner la pleine propriété de leur bien ? ”

> LE CONSEIL

Non vous ne pouvez pas contraindre vos parents à vous faire une donation. Il s'agit d'un bien leur appartenant, ils sont libres d'en faire ce que bon leur semble. Par ailleurs, si la réserve d'usufruit a été conseillée par le notaire, il n'a fait que remplir son devoir de conseil. Ce bien constitue la résidence principale de vos parents et il est normal qu'ils se protègent contre une éventuelle éviction.

Dans le cadre d'un logement, le droit de propriété donne au propriétaire trois sortes de prérogatives : le droit de l'utiliser (l'habiter), le droit d'en tirer des revenus (le louer) et le droit d'en disposer (le vendre). Le propriétaire peut toutefois séparer ces prérogatives en deux groupes : d'une part l'usufruit qui comprend le droit d'utiliser et de percevoir les revenus et d'autre part la nue-propriété qui comprend le droit de disposer. Le droit de propriété est donc la combinaison de l'usufruit et de la nue-propriété.

L'usufruit est le plus souvent viager, c'est-à-dire qu'il s'éteint par la mort de son titulaire. Il peut aussi être constitué pour une durée fixe, on parle alors d'usufruit temporaire. Celui qui a le droit d'utiliser le logement et d'en percevoir les revenus est l'usufruitier, celui qui a le droit de disposer du logement est le nu-propriétaire.

ÉVALUATION DE L'USUFRUIT

Si l'usufruitier et le nu-propriétaire s'entendent pour vendre le logement, comment se partager le prix entre eux ? Si vos parents vous donnent la nue-propriété d'un appartement, sur quelle valeur le Trésor va-t-il vous taxer ? Si vous héritez de l'usufruit d'un logement (cas fréquent entre époux), sur quelle valeur les droits de succession seront-ils calculés ? L'évaluation se fait en appliquant un barème fiscal tenant compte de l'espérance de vie de l'usufruitier,

puisque l'usufruit n'existe que durant la vie de son titulaire. Pour l'usufruit à durée fixe (usufruit temporaire), une règle spécifique est prévue qui ne tient pas compte de l'âge de l'usufruitier. L'usufruit est alors estimé à 23 % de la valeur de la pleine propriété pour chaque période de dix ans et sans fraction. N'oubliez pas, en outre, que le droit d'usage et d'habitation est évalué par le fisc à 60 % de la valeur de l'usufruit viager.

L'USUFRUIT LOCATIF SOCIAL

Depuis 2009, cette mesure permet à un propriétaire privé de céder, pour un temps limité, l'usufruit d'un logement neuf ou ancien à un bailleur social ou une association agréée. Le propriétaire recevra en contrepartie un capital bénéficiant d'un régime fiscal favorable. Cette convention temporaire doit être conclue pour une durée minimale de 15 ans et ne peut excéder 30 ans.

QU'EST-CE QUE LE QUASI-USUFRUIT ?

C'est le terme utilisé lorsque l'usufruit porte sur un bien qui se consomme par l'usage, par exemple : l'argent. Cela signifie que l'usufruitier peut librement utiliser le bien (exemple : dépenser l'argent). Il est simplement tenu, lorsque son usufruit prend fin, de restituer une chose de même valeur (une somme identique d'argent). Quand le quasi-usufruit prend fin par le décès de l'usufruitier, la succession de ce dernier a une dette envers le nu-propriétaire. ■



DES ANNÉES POUR RÉFLÉCHIR À SON LEGS



DES EXPERTS POUR LUI DONNER VIE

CONSTRUISONS ENSEMBLE UN LEGS QUI VOUS RESSEMBLE

En faisant un legs à la Fondation de France, vous êtes sûr de faire avancer efficacement les causes qui vous tiennent à cœur. Avec l'assurance que toutes vos volontés seront durablement respectées.

Pour tout renseignement, nos correspondants libéralités Maître Martine Prébois et Maître Denis-Pierre Simon sont à votre disposition. Contactez Sophie Rérole au 04 72 10 92 34 ou legs.centrest@fdf.org

Fondation
de
France

La Fondation
de toutes les causes

Libéralités: définition, formes, avantages

Une libéralité est l'acte juridique par lequel une personne procure ou s'engage à procurer à autrui un bien ou un autre avantage sans contrepartie. Si elle se réalise entre vifs, il s'agit d'une donation. Si la libéralité se réalise par disposition testamentaire, il s'agit d'un legs.

> LE SAVIEZ-VOUS?

Vous pouvez léguer tout votre patrimoine, ou une somme d'argent, des titres, des bijoux, des œuvres d'art, des immeubles et tout autre bien qui vous appartient. Vous pouvez également dans le même testament léguer certains biens à des proches (famille, amis...).

LE LEGS

Le legs est une transmission de patrimoine sans contrepartie qui se réalise après la mort du donateur au profit d'un légataire (le bénéficiaire de la transmission). Le legs peut être:

- universel, il porte dans ce cas sur l'ensemble de la succession;
- à titre universel, il porte sur une quote-part des biens (par exemple, la moitié, le tiers, ou encore tous les immeubles, ou tout le mobilier);
- particulier: il porte sur un ou plusieurs biens déterminés.

Le legs doit être organisé par un acte écrit, c'est-à-dire par testament.

AVANTAGE

Exonération totale des droits de succession pour l'organisme bénéficiaire.

CONDITIONS TENANT AU DONATEUR

Il doit être titulaire des droits transmis au jour de la rédaction du testament, respecter la réserve héréditaire. Il peut assortir son legs de conditions ou charges, auxquelles l'association ou la fondation est tenue,

telles que l'utilisation de l'argent à telles fins ou la destination précise de l'immeuble.

CONDITIONS TENANT AU LÉGATAIRE

Le légataire ou bénéficiaire doit exercer son activité en France, accepter le legs. Il peut toujours refuser, notamment du fait que, par exemple dans le cas d'un legs universel, l'association ou la fondation héritera de l'actif comme du passif et sera donc tenue aux dettes et charges de la succession, préalablement à l'acceptation, obtenir une autorisation de la Préfecture. Il doit avoir également la capacité de recevoir des libéralités.

LA DONATION

La donation est un contrat par lequel une personne (le donateur) transfère la propriété d'un bien à une autre (le donataire), qui l'accepte, sans contrepartie et avec une intention libérale. La donation permet le transfert définitif à une association ou une fondation de la pleine propriété, de la nue-propriété ou de l'usufruit d'un bien.

**NOUS AVONS TOUS
UNE RAISON POUR FAIRE
UN LEGS
à
LA LIQUE**

LA LIQUE
CONTRE LE CANCER
RHÔNE

Ligue contre le cancer
Comité du Rhône
86 bis rue de Sèze 69006 Lyon
04 78 24 14 74
cd69@ligue-cancer.net
www.ligue-cancer.net/cd69

et conditions des legs et des dons

La donation (incluant un acte écrit) est obligatoire lorsque le bien est un immeuble, que celui-ci soit bâti (maisons, appartements) ou non (bois, forêts, terrains). La donation est forcément un acte notarié.

AVANTAGE

Exonération totale des droits de donation pour l'organisme bénéficiaire. Les frais liés à l'acte de donation, en principe à la charge du bénéficiaire, peuvent être pris en charge par le donateur; cela n'est toutefois pas considéré comme un don supplémentaire. Ces frais comprennent les honoraires du notaire, et le cas échéant, en cas de donation d'immeuble, les frais de publicité foncière, comprenant la taxe de publicité foncière et le salaire du conservateur des hypothèques.

CONDITIONS TENANT AU DONATEUR

Il doit être titulaire des droits transmis au jour de la donation; respecter la réserve héréditaire; effectuer la donation de son vivant; ne bénéficier d'aucune contrepartie. Il peut assortir la donation de conditions et charges, telles que la destination précise de l'immeuble ou une réserve d'usufruit.

CONDITIONS TENANT AU BÉNÉFICIAIRE

Il doit exercer son activité en France; accepter la donation; il peut toujours refuser, notamment par exemple dans le cas d'un transfert gratuit d'immeubles de rapport, si ceux-ci doivent comporter pour lui plus de charges que de profits; préalablement à l'acceptation, obtenir une autorisation de la Préfecture; avoir la capacité de recevoir des libéralités. ■



TRANSMETTEZ
le plus bel espoir
de vaincre le cancer

Soutenez la recherche
pour aller plus vite
et plus loin
contre la maladie.

Pour plus
d'informations
sur les legs :

> 04 78 78 26 05
> Centre Léon Bérard
Service Relations Donateurs
28 rue Laennec - 69008 Lyon
> www.centreleonberard.fr

CENTRE
DE LUTTE
CONTRE LE CANCER
**LEON
BERARD**

(c) Gettyimages

L'assurance vie : le libre choix

Une assurance vie permet de protéger ou de favoriser une ou plusieurs personnes de son choix, en cas de décès. Le traitement fiscal des capitaux versés est variable selon les contrats et permet, dans certaines limites, d'échapper aux droits de succession.

> LE SAVIEZ-VOUS ?

L'assurance vie est un contrat où l'assureur s'engage, en contrepartie du paiement de une ou plusieurs primes, à verser, lors du décès du souscripteur, un capital à une personne déterminée.

Le souscripteur désigne le ou les bénéficiaires de son choix.

En pratique, cette désignation fait l'objet d'une mention écrite sur le contrat même ou sur un autre document, tel un testament.

L'avantage de la désignation du bénéficiaire par testament est le secret absolu.

Au décès du souscripteur, les sommes versées au bénéficiaire du contrat d'assurance vie ne font pas partie de la succession du défunt et échappent donc à toute taxation. Néanmoins, cette exonération de principe est doublement limitée :

- si le contrat a été souscrit après le 20/11/1991, les primes versées par le souscripteur après ses 70 ans sont soumises aux droits de succession pour leur fraction qui excède 30 500 € ;
- un prélèvement spécifique forfaitaire de 20 %, après application d'un abattement de 152 500 €, s'applique aux

sommes reçues par le bénéficiaire si elles correspondent à des primes versées par le souscripteur depuis le 13/10/1998 (sauf celles versées par un assuré de plus de 70 ans sur un contrat souscrit depuis le 20/11/1991, soumises au droit de succession pour la fraction supérieure à 30 500 €). La fraction supérieure à 902 838 € (après abattement) est soumise à un prélèvement majoré de 25 %. Cette disposition ne s'applique que pour les décès survenus depuis le 31/07/2011. Pour les décès postérieurs au 30/06/2014, le taux majoré de 25 % passe à 31,25 % à compter de 700 000 €. ■

AIDEZ LES JEUNES À CONSTRUIRE LEUR AVENIR !

Faire un don, c'est donner les moyens à notre école de construire à Meyzieu un cadre de réussite et de mixité sociale. Un lieu où transmettre le goût du travail et l'importance de la culture générale, lieu d'échanges et de développement de l'enfant.

Donnez aux générations futures les moyens de grandir dans un cadre épanouissant.

saintemarielyon-meyzieu.fr

Téléphone : 04 78 28 38 34

Email : laurence.robert@sainte-marie-lyon.fr

SAINTE-MARIE LYON



LYON | LA VERPILLIÈRE | MEYZIEU



■ Acheter/vendre

- 3 - 1 Expert de l'immobilier, le notaire vous accompagne dans toutes vos démarches

■ Logement social

- 3 - 3 Le PTZ + ou le prêt à taux zéro +

CHAPITRE 3

Votre logement

■ Financement

- 3 - 2 Les investissements locatifs

■ Cas particuliers

- 3 - 4 Faire construire sa maison
- 3 - 5 Le viager: un complément de retraite

Avertissement

Le contenu des informations de ce chapitre peut avoir fait l'objet de modifications législatives ou réglementaires depuis la parution du document. Il est de ce fait indispensable d'interroger votre Notaire pour prendre connaissance des textes en vigueur avant d'entreprendre toute démarche.

De l'offre d'achat à la promesse de vente :

Compromis de vente et promesse de vente sont deux contrats aux conséquences différentes pour l'acheteur et le vendeur. L'un comme l'autre s'engagent à conclure la vente à un prix déterminé en commun.

“ Vendeur, j'ai signé un compromis de vente. Le délai de rétractation est expiré. L'acquéreur ne veut plus acheter alors qu'il a obtenu son prêt. Le compromis prévoit qu'à titre de clause pénale, le montant du dépôt de garantie m'est acquis. Est-ce exact ? ”

► LE CONSEIL

La signature du compromis engage définitivement l'acquéreur qui ne peut renoncer à acheter. En principe, la clause du contrat doit donc recevoir application mais le juge peut en décider autrement : il peut réduire ou augmenter le montant du dédommagement prévu en votre faveur dans le contrat.

Dans la promesse de vente (appelée aussi « promesse unilatérale de vente »), le propriétaire s'engage auprès du candidat acheteur (le bénéficiaire) à lui vendre son bien à un prix déterminé. Il lui donne ainsi en exclusivité une « option » pour un temps limité (2 à 3 mois en général) durant lequel 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.

En contrepartie, il verse au vendeur une indemnité d'immobilisation en principe égale à 10 % du prix de vente. 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, dans les dix jours qui suivent la signature s'il s'agit d'un acte sous seing privé, ou dans le mois si c'est un acte notarié. Les droits d'enregistrement, payés par l'acquéreur s'élèvent à 125 €.

Souvent pressés de conclure, acheteur et vendeur s'imaginent 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.

LE COMPROMIS DE VENTE

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 entre 5 % et 10 % du prix de vente. Ce dépôt de garantie s'imputera sur le prix lors de la signature de l'acte notarié. Contrairement à la promesse de vente, le compromis n'a pas besoin d'être enregistré auprès des services fiscaux. Cette absence de frais est un atout.

L'OFFRE D'ACHAT

Appelé indifféremment offre d'achat, promesse unilatérale d'achat, voire simplement offre de prix, ce document présenté par quelques agents immobiliers est à considérer avec prudence. En effet, sa principale caractéristique est d'engager uniquement l'acheteur, pas le vendeur.

les principales étapes à respecter

Le vendeur doit vous notifier l'acte par lettre recommandée avec accusé de réception ou par voie d'huisier. À partir de la réception du contrat, vous bénéficiez d'un délai de 10 jours pour vous rétracter. Ce délai court à compter du lendemain de la première présentation par la Poste de la lettre recommandée. Une précaution élémentaire consiste à y inclure des conditions suspensives (par exemple l'obtention d'un prêt) et ne laisser au vendeur que peu de temps (une semaine ou quinze jours) pour vous donner sa réponse. Aucun versement ne peut être exigé de l'acheteur, sous peine de nullité de l'offre.

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 (chacune des parties reprenant alors sa liberté). Il peut s'agir d'un refus de prêt de la part de la banque de l'acquéreur, de l'exercice du droit de préemption par la commune, de la découverte d'une servitude d'urbanisme grave. Dans ce cas, les sommes versées par l'acquéreur lui sont restituées.

Par ailleurs, un compromis de vente peut également contenir une clause, appelée « clause de dédit », permettant au vendeur et/ou à l'acquéreur de renoncer sans motif à la vente en laissant à l'autre partie une somme convenue à l'avance. Peu fréquente, elle ne doit pas être confondue avec la clause pénale selon laquelle l'acquéreur s'engage à verser au vendeur une somme à titre de dommages et intérêts forfaitaires dès lors qu'il refuse de signer la vente.

LE DÉLAI DE RÉTRACTATION

Acquéreur d'un logement neuf ou ancien, vous signez un avant-contrat, promesse unilatérale ou compromis de vente : vous disposez donc d'un délai de dix jours (incompressible) pendant lesquels vous pouvez revenir sur votre engagement (par lettre recommandée avec avis de réception). Peu importe le motif, les sommes versées doivent vous être intégralement restituées.

Ce délai de rétractation court à compter du lendemain de la remise (ou de la première présentation) de la lettre recommandée avec avis de réception contenant l'avant-contrat. À titre d'exemple, si celle-ci est expédiée le 10 du mois et que sa première présentation intervienne le 12, le délai courra à compter du 13 et expirera le 22 à minuit. ■

> LE SAVIEZ-VOUS?

Acheteur et vendeur sont libres de rédiger eux-mêmes un avant-contrat. Toutefois, les clauses y figurant étant d'une telle importance, le contrat définitif ne faisant en principe que les reprendre, il est recommandé d'en confier la rédaction à un professionnel (votre notaire), qui a le devoir d'informer les deux parties. Ce coût de rédaction de l'avant-contrat est compris dans la commission de l'agent immobilier ou dans les émoluments du notaire chez qui sera signée la vente définitive.



Le syndicat des professionnels de l'immobilier

4 rue de la République - 69001 Lyon

Tél. : 04 78 27 15 21

Mail : contact@unislyonrhone.fr - web : www.unis-immo.fr

L'expert en évaluation immobilière

À quoi sert une expertise en évaluation immobilière ?

À déterminer au plus juste la valeur vénale ou locative d'un bien à un moment donné. Ainsi, permet-elle de s'assurer lors d'un achat, d'une vente, d'une location et à tout moment de la vie de ce bien, que le prix est bien celui du marché, « le juste prix ».

Qui sont les experts en évaluation immobilière ?

Des professionnels de l'immobilier qui se sont spécialisés dans l'évaluation de divers biens immobiliers, composant un patrimoine. Ils doivent être totalement indépendants, ce qui leur impose, d'une part l'absence de lien de subordination ou familial avec leurs clients, d'autre part, l'absence d'intérêt économique personnel.

Si un conflit d'intérêt existe, l'expert en évaluation doit renoncer à la mission.

Il en est de même si l'expert en évaluation considère qu'il n'est pas suffisamment compétent pour répondre à la mission confiée.

Certains sont inscrits sous cette rubrique sur la liste des experts auprès des cours d'appel (dénommés de justice ou experts judiciaires). D'autres non car l'exercice d'une telle activité est libre.

Quels sont les atouts essentiels de l'expert en évaluation immobilière ?

L'expert en évaluation immobilière réunit, entre autres, quatre atouts majeurs :

- Les moyens de savoir (références d'expertises amiables ou judiciaires) ;
- Le courage de dire (l'indépendance) ;
- L'art de justifier (obligation d'expliquer la valeur) ;
- L'humilité en essayant d'écarter le côté passionnel.

Les moyens de savoir et la maîtrise des informations

Grâce aux sources d'information (éléments de marché, données techniques, juridiques, fiscales, urbanistiques...) qu'il maîtrise et par une pratique quotidienne du terrain, l'expert en évaluation immobilière peut ainsi répondre à la

mission confiée et déterminer la valeur locative ou vénale précise de tous biens.

La mesure des risques

Qu'il s'agisse de partages, de donations, d'apports en société, de prêts hypothécaires, une vision globale et précise des risques s'impose avant toute décision.

Avant tout engagement, l'expert en évaluation immobilière, en établissant un véritable audit du bien, apporte à son client une garantie et, souvent, un déroulement plus aisé des opérations. Il contrôle l'ensemble des documents nécessaires à toute expertise.

La voie de l'authentique

En acceptant sa mission - contrôle des valeurs lors d'actes de donations, déclaration de succession, IFI, ventes, échanges, apports en société, droit au bail, valeurs locatives, préjudices, indemnités - l'expert en évaluation immobilière sait qu'il devra apporter toute justification sur les méthodes et les moyens qu'il a mis en œuvre pour répondre à la mission confiée, mais il sait aussi qu'il devra également avoir le courage de son client. Son indépendance, dans l'exercice de son métier, l'exige. Il y engage même sa responsabilité professionnelle.

Le savoir dialoguer et la mission de l'expert

L'expert en évaluation immobilière est et doit être un homme de dialogue. La mission de conseil prolonge ou anticipe l'expertise.

En apportant des réponses sur des questions de fait, la mission de l'expert est donc de plus en plus complexe, par sa diversité et le panel de compétences techniques qu'elle requiert.

Grâce à son indépendance, l'expert en évaluation immobilière peut agir comme un médiateur des parties présentes. C'est en ce sens qu'il peut collaborer avec les magistrats, notaires et avocats lors de litiges immobiliers, ou aussi assister un acquéreur, un vendeur ou un exproprié et ainsi aboutir à une bonne fin de la négociation.

Ainsi, son avis objectif peut éviter ou permettre de résoudre les contentieux...

CABINET BOULEZ & ASSOCIÉS

ESTIMATIONS IMMOBILIÈRES
COMMERCIALES, INDUSTRIELLES
ET FINANCIÈRES
INDEMNITÉS ET PRÉJUDICES

EXPERTS DE JUSTICE
PRÈS LES COURS D'APPEL DE LYON ET DIJON
EXPERTISES AMIABLES ET JUDICIAIRES
04 78 83 97 87 • experts@boulez-associes.com

LYON • MACON • VIENNE • ANNECY • INTERVENTIONS AU PLAN NATIONAL

Vente d'une maison à la suite d'une succession : comment faire ?

La transmission de patrimoine est une matière très complexe qui nécessite une maîtrise parfaite de la fiscalité du droit des donations et des successions.

Le deuil est un moment douloureux dans la vie et la gestion du dossier de succession doit être réalisée par un professionnel qualifié : le notaire.

Dès le décès, les héritiers deviennent propriétaires du patrimoine du défunt et notamment les biens immobiliers. Ils se retrouvent soumis au régime de l'indivision avec toutes les contraintes que les règles peuvent imposer (charges d'entretien devant être supportées par tous les indivisaires).

Les héritiers ont alors l'obligation de déposer la déclaration fiscale de succession auprès de l'administration et de procéder au règlement des droits de mutation à titre gratuit, dans un délai de 6 mois.

Il peut donc être judicieux de procéder à la vente des biens pour éviter une gestion lourde, une dégradation des biens et générer les liquidités nécessaires au règlement des droits.

La vente à un professionnel immobilier est intéressante pour plusieurs raisons :

- Le professionnel bénéficie d'une couverture financière qui garantira une vente dans les délais impartis,
- Le professionnel fera l'acquisition en l'état sans aucun recours contre le vendeur s'agissant des vices apparents et vices cachés. Il fera l'acquisition en l'état !
- Vous n'avez qu'un seul interlocuteur et aucun intermédiaire.

Il est alors important de faire appel à un professionnel connaissant parfaitement le domaine et pouvant assurer une vente dans les conditions et délais conclus, pour une succession réussie.

Au-delà des aspects juridiques, techniques et financiers, le choix de votre notaire et du professionnel en cas de vente des biens immobiliers est primordiale : rappelons qu'une succession est un moment difficile et que certaines divergences d'opinion entre héritiers peuvent apparaître. Ces professionnels apporteront également « savoir être » et expérience pour dénouer certaines difficultés et fluidifier la succession.

SPECIALISTE MAISONS A RÉNOVER ET SUCCESSIONS.

NOUS ACHETONS VOTRE BIEN IMMOBILIER

1er intermédiaire immobilier sur Lyon et sa région.

Simple, rapide, serein !

Vous venez d'hériter d'un bien immobilier ou vous souhaitez simplement vendre rapidement ?

Notre équipe se déplace pour estimer votre bien gratuitement et vous faire une proposition d'achat le cas échéant.

CAZA est la solution pour une vente en l'état simple, rapide et serein : l'acheteur c'est nous !

Nous contacter :
contact@cazaimmo.com

CAZAIMMO.COM


CAZA



GÉOMÈTRE-EXPERT

CONSEILLER VALORISER GARANTIR

LE GÉOMÈTRE-EXPERT : à vos côtés dans vos projets



Une mission d'intérêt général

Le Géomètre-Expert est le seul habilité à « dire la propriété » en fixant les limites des biens fonciers. Il dresse les plans et les documents topographiques qui délimitent les propriétés foncières.

Une grande diversité de missions

En plus des activités réservées par la loi, le Géomètre-Expert assure des missions de conseil et d'accompagnement pour une large clientèle :

Il peut par exemple :

- informer des possibilités de constructions attachées à un terrain,
- effectuer des démarches administratives : solliciter un certificat d'urbanisme pour une construction, constituer un dossier de demande de permis d'aménager...
- assurer la maîtrise d'œuvre des voiries et réseaux et assumer des missions d'assistance à maîtrise d'ouvrage,
- mesurer la superficie d'un terrain ou d'une maison,
- établir ou modifier des documents de copropriété (règlement, état descriptif de division, plan)...

CONSEILLER

Par sa connaissance du droit, son expertise technique et son indépendance, le Géomètre-Expert est à même d'apporter un conseil de qualité, juste et pertinent. Cela dans un seul objectif : aider ses clients à prendre les bonnes décisions conformes au droit autant qu'à leurs intérêts.

VALORISER

Son ancrage local ajouté à son indépendance et son expertise font du Géomètre-Expert un partenaire incontournable pour valoriser un bien immobilier à son juste prix ou pour optimiser un projet d'aménagement dans l'objectif de mieux le vendre.

GARANTIR

Par les relevés et les bornages qu'il effectue sur le terrain, le Géomètre-Expert garantit les limites et superficies des biens.

LES PARTENAIRES DE VOTRE NOTAIRE

MEMBRES DE LA CHAMBRE DES GÉOMÈTRES-EXPERTS DU RHÔNE

Cabinet BOUSSION-FLEURY SELARL de Géomètres-experts

Bureau principal
90 rue Paul Bert
69400 VILLEFRANCHE-SUR-SAÔNE
Tél. : 04 74 60 08 58
geometre.expert@boussionfleury.com

Cabinet LAURENT Philippe

Bureau principal
37 rue Pierre Baratin - 69100 VILLEURBANNE
Tél. : 04 78 84 46 30 - Fax: 04 78 68 61 67
phl.geo@cabinet-laurent.fr

Cabinet MOREL Dominique

Bureau principal
11 rue Victor Hugo
69220 BELLEVILLE-EN-BEAUJOLAIS
Tél. : 04 74 66 01 55
morel-geometre@orange.fr

Cabinet PERRAUD SELARL de Géomètres-experts

Bureau principal
31 rue Smith - 69002 LYON
Tél. : 04 78 42 43 63 - Fax: 04 78 92 89 90
stgenis@perraud-geometre-expert.fr

Bureau secondaire

56 avenue Chanoine Cartellier
69230 SAINT-GENIS-LAVAL
Tél. : 04 78 56 15 26 - Fax: 04 78 56 21 69
stgenis@perraud-geometre-expert.fr

Cabinet Stéphane JARGUEL

Géomètre-Expert
Bureau principal
2 rue de la Fraternité - 69700 GIVORS
Tél. : 04 78 07 98 58 - Fax: 04 78 44 10 64
gejarguel@wanadoo.fr

permanence

22 rue de la Croix - 69420 CONDRIEU
Tél. : 04 74 56 81 28 - Fax: 04 74 56 81 28

Bureau secondaire

5 route de Rontalon - 69440 MORNANT
Tél. : 04 78 44 10 64 - Fax: 04 78 44 90 45

SARL Cabinet GILLOT Géomètre-expert

Bureau principal
93, avenue Pierre Auguste Roiret
Parc d'activités des Tourrais
69290 CRAPONNE
Tél. : 04 78 57 08 67 - Fax: 04 78 44 89 92
gillot@geometre-expert.fr

SARL Cabinet RATELADE-PETITHOMME

Géomètres-experts associés
Bureau principal
35 rue Bataille - BP 8058 - 69376 LYON
Tél. : 04 78 54 90 77 - Fax: 04 72 36 98 21
ratelade.petithomme@geometre-expert.fr

SARL de Géomètres-experts GEOLIS

Bureau principal
44 Place du Marché
69590 SAINT-SYMPHORIEN-SUR-COISE
Tél. : 04 78 44 35 13
contact@geolis.fr

SARL de Géomètres-Experts AEDIFIA

Bureau principal
41 rue Camille Desmoulins - 69800 SAINT-PRIEST
Tél. : 04 78 20 10 79
contact@aedifia.net

SAS Cabinet JACQUEMET PIEGAY

Bureau principal
225 rue de l'Étang - 69280 MARCY-L'ÉTOILE
Tél. : 04 78 44 24 90
marcy.geometre@jacquemet-piegay.com

SCP CAPIAUX-CONTET

Géomètres-experts
Bureau principal
37 chemin de Combefort - 69620 VAL-D'OINGT
Tél. : 04 74 71 62 51
scp_capiaux@orange.fr

Bureau secondaire

58 route de Villefranche - 69480 ANSE
Tél. : 04 74 67 06 40
scp.capiaux.anse@orange.fr

Bureau secondaire

47 rue Jean Jaurès
69240 THIZY-LES-BOURGS
Tél. : 04 74 64 08 47
scp_capiaux@orange.fr

SCP Jean-Marc DUCROT-Yves MARIEY

Géomètres-experts associés
Bureau principal
50, rue du Jardin
69210 FLEURIEUX-SUR-L'ARBRESLE
Tél. : 04 78 28 89 40 - Fax: 04 78 30 15 28
ducrot-mariey@geometre-expert.fr

Bureau secondaire

76 rue Joly - 69210 LENTILLY
Tél. : 04 74 72 14 27 - Fax: 04 78 30 15 28
ducrot-mariey@geometre-expert.fr

SCP MAILLOT-RIVOLIER-MOUNIER

Bureau principal
115 rue Garibaldi - 69006 LYON
Tél. : 04 78 24 24 40 - Fax: 04 78 52 23 36
maillot.rivolier.mounier@geometrelyon6.fr

SELARL ABCISSE

Cabinet de Géomètres-experts
Bureau secondaire
4 place Burignat - BP 64 - 69882 MEYZIEU
Tél. : 04 78 31 98 17 - Fax: 04 78 31 99 56
contact@abcisse-ge.com

SELARL AGATE

Bureau secondaire
1 cours de la République
69100 VILLEURBANNE
Tél. : 04 78 93 55 24
mail: villeurbanne@agate-ge.fr

SELARL Altéa Experts

Bureau principal
78-80 rue du Bourbonnais - 69009 LYON
Tél. : 04 72 53 04 88 - Fax: 04 72 53 04 91
contact@alteageo.com

Permanence

30 rue de la république
69270 COUZON-AU-MONT-D'OR
Tél. : 04 78 22 49 78 - Fax: 04 78 22 59 55

SELARL COSMOS Géomètres-experts

Bureau secondaire
1 chemin du Foulon
69250 NEUVILLE-SUR-SAÔNE
Tél. : 04 78 91 28 13
contact@cosmos-ge.fr

Bureau secondaire

94 place de la Gare
69430 BEAUJEU
Tél. : 04 74 04 19 60
contact@cosmos-ge.fr

SELARL ARPENITEURS

Bureau secondaire
1 rue Longarini - 69700 GIVORS
Tél. : 04 78 73 01 66 - Fax: 04 78 73 23 27
givors@arpenteurs.pro

SELARL Cabinet Pierre DEJONGHE

Bureau principal
7 chemin de Fromenteau
69380 LISSIEU
Tél. : 04 78 47 04 14
cabinet.dejonghe@geometre-expert.fr

SELARL de Géomètres-experts

Cabinet BLIN
Bureau principal
47 rue Centrale
69360 SAINT-SYMPHORIEN-D'OZON
Tél. : 04 78 02 73 98
contact@cabinet-blin.fr

SELARL de Géomètres-experts

CABINET DENTON
Bureau principal
34 route de l'Argentière
69610 SAINTE-FOY-L'ARGENTIÈRE
Tél. : 04 74 70 05 46
denton.geometre@orange.fr

Permanence

Rue Symphorien Champier
69590 SAINT-SYMPHORIEN-SUR-COISE
Tél. : 04 78 48 40 85

SELARL CABINET DESMURES

Bureau principal
15 chemin des Genêts - Chez Pierre
69870 SAINT-NIZIER-D'AZERGUES
Tél. : 04 74 02 02 52
cabinet.desmures@geometre-expert.fr

SELARL OPERANDI

Bureau principal
26 bis rue Camille ROY - 69007 LYON
Tél. : 04 78 29 85 01
contact@operandi.fr

SELAS ARGEOL

Bureau principal
1A avenue Édouard Herriot - 69170 TARARE
Tél. : 04 74 63 01 35 - Fax: 04 74 05 00 56
contact@argeol.fr

Permanence

8 rue du Colonel Prévost
69210 L'ARBRESLE

TERRA URBA

Géomètres-experts SELAS
Bureau principal
230 chemin du Petit Paris
69760 LIMONEST
Tél. : 04 78 35 15 37
contact@terra-urba.fr

Permanence

35 avenue du Général de Gaulle
69110 SAINTE FOY-LES-LYON
Tél. : 04 78 35 15 37
contact@terra-urba.fr

Les principaux droits de préemption

Étape essentielle de la vie d'un dossier de vente, le droit de préemption (qu'il soit urbain, des espaces naturels sensibles ou encore sur les cessions de fonds de commerce), bien que simple dans son principe, reste complexe dans sa mise en application et par conséquent souvent source d'interrogations.

Le droit de préemption urbain (DPU)

(art. L 210-1 et suiv. du code de l'urbanisme)

OBJECTIF

- › Mettre en œuvre les politiques d'aménagement des collectivités.

TITULAIRES/DÉLÉGATAIRES

- › Institué par les communes dotées d'un POS, d'un PLU ou d'une carte communale, par certains EPCI, établissements publics territoriaux ou métropoles.
- › Peut être « simple » ou « renforcé ».
- › Peut être délégué à une personne publique ou au concessionnaire d'une opération d'aménagement.

CHAMP D'APPLICATION

- › Institué seulement sur certains secteurs : zones U et AU des PLU, zones couvertes par un PSMV (exceptionnellement dans certaines zones A ou N des PLU : si couvertes par un PPR technologiques, ou dans les périmètres de protection rapprochée des captages d'eau potable).

MODALITÉS DE PURGE

- › Guichet unique : la DIA doit TOUJOURS être adressée à la mairie de la commune dans laquelle se situe le bien.

DÉLAIS

- › Délai d'instruction : 2 mois.
- › Délai peut être suspendu à compter d'une éventuelle demande de visite et/ou de documents complémentaires. Ne reprend qu'à compter de la date de la visite et/ou de réception des pièces (délai repoussé d'1 mois s'il a repris dans le courant du 2^e mois d'instruction).

Le droit de préemption dans les espaces naturels sensibles (DPENS)

(art. L 215-1 et suiv. du code de l'urbanisme)

OBJECTIF

- › Mettre en œuvre une politique de protection, de gestion et d'ouverture au public des ENS.

TITULAIRES/DÉLÉGATAIRES

- › Institué par le Département (ou une Métropole si compétence transférée).
- › Peut être délégué de manière permanente ou ponctuelle, notamment à une collectivité territoriale, au conservatoire du littoral, à l'établissement public chargé d'un parc national ou régional.
- › Possibilité de substitution au bénéfice du conservatoire du littoral (si territorialement compétent et si le Département n'a pas préempté), puis de l'EP chargé d'un parc national ou régional (si Département et Conservatoire n'ont pas préempté), puis de la commune (en dernier recours).

CHAMP D'APPLICATION

- › À l'intérieur d'un périmètre défini par délimitation sur les terrains non bâtis, exceptionnellement sur les terrains bâtis (quel que soit document d'urbanisme, PLU ou non).
- › Ne pas confondre ENS et DPENS (beaucoup d'ENS ne sont pas soumis à un DPENS).

MODALITÉS DE PURGE

- › Guichet unique : la DIA doit TOUJOURS être adressée au Département (ou à la Métropole si compétente).

DÉLAIS

- › Délai d'instruction :
 - 2 mois si délégation
 - 3 mois si substitution.

Le droit de préemption des espaces agricoles et naturels périurbains (DPPENAP)

(art. L 113-15 et L 113-25 du code de l'urbanisme et R 143-15 et suiv. du code rural)

OBJECTIF

- › Lutter contre la spéculation foncière dans les espaces périurbains et mieux maîtriser l'étalement urbain.

TITULAIRES/DÉLÉGATAIRES

- › Institué par le Département (ou une Métropole si compétence transférée).

CHAMP D'APPLICATION

- › À l'intérieur d'un périmètre défini par délibération sur des terrains exclusivement situés en zone N ou A.

MODALITÉS DE PURGE

- › S'effectue par l'intermédiaire d'une DIA qui doit être envoyée à la SAFER (qui transmet au Département ou à la Métropole).

DÉLAIS

- › Délai d'instruction : 2 mois.

Le droit de préemption sur les cessions de fonds de commerce (DPFDC)

(art. L 214-1 à L 214-3 du code de l'urbanisme)

OBJECTIF

- › Maintenir la diversité commerciale et artisanale des quartiers.

TITULAIRES/DÉLÉGATAIRES

- › Institué par la commune, avec possibilité de délégation à l'EPCI dont elle fait partie.

CHAMP D'APPLICATION

- › À l'intérieur d'un périmètre défini par délibération quel que soit document d'urbanisme, PLU ou non. S'il existe un PLU, la délimitation du périmètre est indépendante du zonage.

MODALITÉS DE PURGE

- › S'effectue par l'intermédiaire d'une déclaration de cession envoyée en mairie.
- › Outre les cessions de fonds de commerce/ artisanaux et de baux commerciaux, sont également concernés les terrains portant ou destinés à porter des commerces d'une surface de vente comprise entre 300 et 1000 m².

DÉLAIS

- › Délai d'instruction à compter de la réception en mairie : 2 mois.

S'adapter, une formalité.

Cabinet Reynard, votre partenaire en urbanisme réglementaire.



41 rue du Lac, 69003 Lyon • Tél. : 04 78 60 82 96
contact@cabinetreynard.fr • www.cabinetreynard.fr

Les investissements locatifs

Le dispositif Duflot en faveur de l'investissement locatif intermédiaire avait remplacé le dispositif Scellier. Au 1^{er} septembre 2014, le dispositif Pinel s'y est substitué. Il devait prendre fin au 31 décembre 2017, mais se trouve prolongé jusqu'au 31 décembre 2021.

LE SAVIEZ-VOUS ?

D'autres dispositifs d'investissement locatif restent en vigueur mais ne peuvent plus être contractés :

- le Robien recentré : logements neufs ou réhabilités acquis entre septembre 2006 et décembre 2009, engagement de location de 9 ans, loyer plafonné, 50 % de déduction fiscale
- le Borloo neuf (ou populaire) : investissements réalisés entre 2006 et 2009, déduction portée à 65 %, déduction de 30 % des loyers, plafond de ressources pour le locataire, loyers plus bas
- le Borloo ancien : logements anciens loués entre le 1^{er} octobre 2006 et le 31 décembre 2009, déduction des loyers de 30 à 70 %

LA FIN DU DISPOSITIF SCELLIER

Le dispositif Duflot a remplacé le dispositif Scellier, introduit en 2009 et interrompu au 31 décembre 2012. Le Scellier s'est néanmoins appliqué aux logements acquis jusqu'au 31 mars 2013 si l'engagement de réaliser un investissement immobilier a été pris en 2012.

LE DISPOSITIF DUFLOT

L'investissement locatif Duflot ouvre droit à une réduction d'impôt calculée sur le prix de revient des logements neufs ou réhabilités pour atteindre les performances techniques du neuf, construits dans des zones présentant un déséquilibre entre l'offre et la demande de logements. Le logement doit être loué nu pendant au moins neuf ans à un prix inférieur d'environ 20 % au marché du secteur concerné. Le locataire ne doit pas appartenir au cercle familial du propriétaire. Ses revenus doivent être inférieurs à un plafond fixé par décret, afin de réserver les logements concernés aux ménages modestes.

L'avantage fiscal, réparti sur neuf ans, s'élève à 18 % (jusqu'à 29 % outre-mer) du prix de revient du bien dans la limite d'un plafond global de 300 000 € et de 5500 € par mètre carré. Il ne peut être reporté d'une année sur l'autre.

Les modalités pratiques d'application du dispositif ont été fixées par décret : plafonds de loyer et de ressources des locataires, niveau de performance énergétique globale, plafond du prix de revient. Les plafonds de ressources des locataires sont révisés chaque année.

LE DISPOSITIF PINEL

L'article 5 du projet de loi de finances pour 2015 a introduit un nouveau dispositif d'investissement locatif intermédiaire dit Pinel, en remplacement du dispositif Duflot. Les modifications apportées sont les suivantes :

- pour les investissements réalisés à compter du 1^{er} septembre 2014, l'engagement initial de location peut être de 6 ou 9 ans, prorogeable jusqu'à 12 ans, avec un avantage fiscal de 12 %, 18 % ou 21 % ;
- depuis le 1^{er} janvier 2015, les investisseurs ont la possibilité de louer à leurs descendants ou ascendants, à condition que les plafonds de loyer et de ressources du locataire soient respectés ;
- les aménagements de la durée d'engagement de location s'appliquent également aux investissements réalisés par le biais d'une société civile de placement immobilier (SCPI) ;
- Pour les acquisitions réalisées à compter du 1^{er} janvier 2018, et pour les constructions de logements pour lesquelles une demande de permis de construire a été déposée à compter de cette même date, le dispositif est recentré sur les zones géographiques où le déséquilibre entre l'offre et la demande de logements est le plus important : dans les zones définies par arrêté du 1^{er} août 2014, dites zones A, A bis et B1. Les zones dites B et C restent toutefois éligibles, mais sous certaines conditions. ■

INVESTISSEURS IMMOBILIERS



10 000 biens immobiliers
gérés en France



Un savoir-faire reconnu
avec nos équipes spécialisées



Un simulateur gratuit
pour calculer vos
économies d'impôts

www.simulateur-location-meuble.com

INELYS EXPERTISE, L'Expert-Comptable spécialisé
dans **la Fiscalité des Investissements Locatifs**
LMNP, LMP, SARL de Famille, SCI, SAS

Nos équipes dédiées et spécialisées conseillent nos clients propriétaires de **location meublée**, de **location saisonnière**, de **résidences services** ou de **location nue** dans l'optimisation de leur régime fiscal et dans l'accompagnement de leurs obligations comptables.

Votre Contact



Nadège PARMENTIER

Directrice du département
FISCALITÉ INVESTISSEMENTS LOCATIFS
Tél. 04 81 11 01 00 | nadega@inelys.fr

BUREAUX à LYON - PARIS - ANNECY
www.compta-loueur-meuble.com

inelys EXPERTISE
SPÉCIALISTE DE LA GESTION FISCALE DES LOUEURS EN MEUBLÉ



Membre de l'Ordre
des Experts-Comptables

Le PTZ + ou le prêt à taux zéro +

Le dispositif du PTZ+, consenti pour financer et favoriser la primo-accession à la propriété est reconduit jusqu'au 31 décembre 2021, est à nouveau modifié.

Prêt aidé par l'État, le PTZ+ s'adresse aux ménages, sous conditions de ressources, souhaitant acquérir leur première résidence principale. L'État prend en charge les intérêts. C'est donc pour l'emprunteur un prêt « à taux zéro », remboursable sans intérêt et bénéficiant d'un différé d'amortissement (l'assurance emprunteur reste toutefois exigée par les établissements prêteurs).

QUELLES NOUVEAUTÉS ?

Le plan de relance du logement annoncé en août 2014 et mis en œuvre via le Décret n° 2014-1103 du 30 septembre 2014 relatif aux prêts ne portant pas intérêt consentis pour financer la primo accession à la propriété, prévoyait de modifier les conditions de différé de remboursement du PTZ+ pour alléger le taux d'effort des ménages et l'ouvrir au plus grand nombre. L'objectif de l'État était à cette date de doubler le chiffre du PTZ+ et d'en distribuer 80 000 par an.

Les principales évolutions concernent les caractéristiques financières des prêts (montant maximum et quotité du prêt), les conditions d'éligibilité du prêt (plafond de ressources) et les conditions de son remboursement (différé). En parallèle, le zonage utilisé pour les barèmes applicables à l'investissement locatif, à l'accession à la propriété, au prêt locatif intermédiaire (PLI) a été révisé au mois d'août 2014 pour « tenir compte des évolutions des

dynamiques territoriales et s'adapter aux réalités locales du marché immobilier ».

UN ZONAGE REMANIÉ

Le classement permet de différencier les conditions d'accès en fonction de la demande de logement dans la localité du bien. Ce zonage dit A, B, C caractérise la tension du marché du logement en découpant le territoire en 5 zones, de la plus tendue (A bis) à la plus détendue (C) : une personne souhaitant acheter en zone A ayant plus de difficultés à trouver un bien à bas prix aura plus facilement accès aux aides à l'accession qu'une autre localisée en zone C.

À compter du 1^{er} janvier 2020, les acquisitions de logements neufs situés en zone B2 et C ne pourront plus bénéficier du PTZ+. Pour les logements anciens, le dispositif est recentré, à partir du 1^{er} janvier 2018, sur les zones les moins tendues (B2 et C) afin de promouvoir la réhabilitation de logements dans ces zones, les prêts étant alors octroyés sous condition de travaux.

Par ailleurs, les conditions de remboursement du PTZ+ sont fixées à la date d'émission de l'offre et sont fonction de la localisation du logement (zone A, B1, B2 et C) et des ressources de l'emprunteur. Elles tiennent aussi compte des modalités de remboursement des prêts immobiliers consentis pour la même opération. En revanche, elles sont désormais identiques, que le bien soit neuf ou ancien. ■

> LE SAVIEZ-VOUS ?

Un bénéficiaire du PTZ+ vendant son logement pour en acheter un nouveau, peut demander le transfert de son PTZ+ (sous réserve de l'accord de la banque émettrice).

L'Espace INFO-ÉNERGIE - Rhône-Métropole de Lyon

Dans le Rhône et la Métropole de Lyon, les conseiller-ères de l'ESPACE INFO-ÉNERGIE, service d'intérêt général, vous renseignent gratuitement tout au long de votre projet.

- Vous avez un projet immobilier, et souhaitez qu'il soit économe en énergie et réponde à des critères environnementaux ?
- Vous venez de faire une acquisition ? Vous vous apprêtez à mettre un bien en location ? Vous voulez valoriser votre patrimoine bâti ?
- Vous êtes à la recherche de dispositifs de soutien pour votre projet : aides financières, emprunt et accompagnement de projet ?
- Vous voulez utiliser des sources d'énergies renouvelables ?
- Vous cherchez un professionnel qualifié ?

- Vous souhaitez savoir comment réduire au quotidien vos factures d'électricité, de chauffage, d'eau chaude ?

Nos conseillers vous répondent gratuitement du lundi au vendredi de 9 h à 12 h 30 et de 14 h à 17 h 30 par téléphone au **04 37 48 25 90** ou sur rendez-vous au **14 place Jules Ferry**
Gare des Brotteaux - 69006 Lyon

Ce service est porté par l'Agence Locale de l'Énergie et du Climat de la Métropole de Lyon (ALEC Lyon) et l'Agence Locale de la Transition Énergétique du Rhône (ALTE 69). Il est soutenu par l'ADEME, la Région Auvergne-Rhône-Alpes et des collectivités locales.



**UN PROJET DE RÉNOVATION ?
UNE QUESTION SUR LES ÉCONOMIES D'ÉNERGIE ?
CONTACTEZ VOTRE ESPACE INFO→ÉNERGIE : 04 37 48 25 90**

Avec le soutien de :




 et des collectivités locales.

 www.infoenergie69-grandlyon.org
 www.facebook.com/eie69
 www.youtube.com
 Chaîne «Info Énergie Rhône Métropole de Lyon»

Faire construire sa maison

Si vous décidez de faire construire une maison individuelle, les conseils qui suivent vous sont destinés, il est essentiel de savoir bien s'entourer pour choisir son terrain dans un premier temps, puis du constructeur qui réalisera votre projet.

“ J'ai signé une promesse de vente concernant un terrain. Je n'arrive pas à localiser les bornes dudit terrain. Puis-je exiger de mon vendeur un bornage ? ”

> LA RÉPONSE

Le bornage n'est obligatoire que si le terrain que vous achetez est situé dans un lotissement. Dans les autres cas, vous ne pouvez pas l'exiger, il faut que votre vendeur soit d'accord.

Avant de signer l'acquisition d'un terrain, demandez un rendez-vous à votre notaire ou au notaire chargé de la vente. Il répondra à vos questions et effectuera les recherches permettant de vous engager définitivement en toute connaissance de cause. Le terrain est-il constructible ? Est-il adapté à votre projet ? Quelles sont les contraintes d'urbanisme ? Quelle est sa véritable valeur ? Quels sont les frais d'acquisition du terrain ? Quelle est la meilleure formule d'achat ?

LE CONSTRUCTEUR, ENSUITE...

Interrogez d'abord votre entourage : il y a certainement quelqu'un qui a déjà utilisé les services d'un constructeur de maisons individuelles. La loi qui régit le contrat de construction d'une maison individuelle est stricte, mais mieux vaut être prudent. Il existe deux types de contrats de construction d'une maison individuelle.

- **sans fourniture du plan :** vous vous occupez personnellement, ou par l'intermédiaire d'un architecte, du plan de la maison.
- **avec fourniture du plan :** le plus fréquent, il correspond à la pratique de la plupart des constructeurs qui proposent un catalogue de maisons. Vous avez juste à choisir et à régler.

Avant cela, il faut vous renseigner et réfléchir. Le contrat doit comporter des informations obligatoires destinées à vous protéger. Il faut

vérifier, ou faire vérifier par votre notaire, la présence de ces mentions dans le contrat à signer. Parmi les plus importantes, la désignation du terrain et la mention du titre de propriété, les références de l'assurance dommages-ouvrages, les justifications des garanties de remboursement et de livraison du constructeur, la consistance et les caractéristiques techniques de la maison à construire, le prix de la construction, les modalités de paiement, le permis de construire, le délai d'achèvement. Il est également prudent de mentionner dans le contrat si vous avez besoin d'un prêt. Vous pourrez ainsi vous dégager si le crédit est refusé.

LE DÉLAI DE RÉTRACTATION

Enfin, sachez que la loi vous accorde une faculté de rétractation dans les sept jours. C'est pourquoi, après signature, un exemplaire du contrat vous sera remis ou adressé par voie postale. Réfléchissez une dernière fois. Vous serez ensuite définitivement engagé.

Enfin, si le constructeur propose de vous vendre aussi le terrain, le contrat prend une autre forme. Il s'agit d'une vente en l'état futur d'achèvement (VEFA). Dans ce cas, ne signez pas sans consulter le notaire, car l'opération doit être placée sous son contrôle, à peine de nullité. De même si vous avez décidé de faire construire votre maison, prenez contact avec le notaire avant de vous engager. ■

SOLIHA Solidaires pour l'habitat

Une association d'intérêt général au service de votre projet.

Dans le Rhône et la Métropole de Lyon, les équipes de SOLIHA vous informent et vous accompagnent sur le plan technique et financier selon votre projet habitat.

Vous êtes propriétaire occupant ou accédant à la propriété et vous souhaitez rénover votre logement : rénovation énergétique, adaptation (perte d'autonomie, handicap, ...) :

- Contactez-nous pour savoir si vous êtes **éligible à une aide sous condition de ressources** : Anah, MaPrimeRenov, caisses de retraite, collectivités (Métropole, Rhône, communauté de communes, communes), Action Logement, ...
- Nous vous accompagnons dans votre projet et dans la **recherche des financements**.

Vous êtes copropriétaire et votre copropriété envisage des travaux de rénovation énergétique ou globale :

- Renseignez-vous, il existe également des aides pour ces travaux.

Vous êtes investisseur ou propriétaire d'un logement locatif ; vous souhaitez valoriser votre bien, réaliser des travaux ou tout simplement le remettre en location ?

- Vous pouvez bénéficier de **subventions** et **d'aides fiscales** dans certaines conditions.
- Nous vous aidons à **optimiser** votre projet : conseil technique et financier.
- Nous vous conseillons pour une **location solidaire** pour loger un ménage modeste accompagné par une association dans sa recherche de logement.
- Notre **Agence Immobilière Sociale** peut gérer votre logement et vous faire bénéficier d'une déduction fiscale de 85 % sur les revenus immobiliers avec le dispositif **d'intermédiation locative**.

SOLIHA travaille en lien avec tous les acteurs de proximité pour rechercher des solutions et reçoit pour ces actions le soutien des partenaires publics.

SOLIHA
SOLIDAIRES POUR L'HABITAT

RHÔNE ET GRAND LYON

Siège : 51 avenue Jean-Jaurès – 69 007 Lyon - **T. 04 37 28 70 20 / contact.69@solihha.fr**

2 Agences : à **Tarare** (28 cours Gambetta) et à **Villefranche/Saône** (13 rue Claude Bernard)

Pour nous rencontrer et obtenir des conseils
**Renseignez-vous sur nos permanences proches de chez vous
et sur nos ateliers collectifs d'information :**

www.rhonegrandlyon.solihha.fr

Qu'est-ce que le viager ? Questions-réponses.

Au-delà du principe du viager, avec l'accès à la propriété du débirentier au décès du crédirentier, il y a bon nombre de questions sur ce sujet qu'on peut se poser. Voici quelques pistes.

Que peut-on vendre ou acheter en viager ?

On peut tout vendre en viager, à partir du moment où la chose vendue a une valeur certaine (possession immédiate ou différée). Ainsi, on peut vendre/acheter des bijoux, des œuvres d'art, un bateau, une voiture, de l'argent, etc. et bien entendu, un appartement, une maison, un immeuble, un terrain, etc.

Qu'est-ce qui différencie la vente ou l'achat traditionnel du viager ?

Sur le fond il n'y a pas de différence. Ce n'est qu'une forme d'acquisition.

La particularité porte essentiellement sur les modalités de paiement.

Bien évidemment, les aspects juridiques s'adapteront aux modalités de la vente, ce qui rendra ce type d'acquisition particulier et différent.

Qui pourrait me renseigner ?

Votre notaire et/ou conseil immobilier spécialisé(e) en la matière.

Établir les conditions financières de vente et les conditions juridiques d'un contrat n'est pas chose aisée. Seul un véritable professionnel pourra vous aider tout en engageant sa responsabilité professionnelle.

Quels sont les différentes formes de vente en viager ?

Elles sont nombreuses. Les plus connues sont le viager occupé et le viager libre, mais il existe aussi les ventes à terme. Toutes les formes de vente ont des variantes et celles-ci sont nombreuses.

Pour n'en citer que quelques unes, sur une tête, sur 2 têtes, sur la tête d'une tierce personne qui n'est pas propriétaire du bien vendu, avec reversion totale de la rente au dernier vivant ou avec diminution de la rente lors du décès du premier des vendeurs ; avec une rente immédiate, différée, progressive, régressive, temporaire, certaine, limitée dans le temps...

Les vendeurs peuvent-ils, de leur vivant, quitter le bien vendu en viager occupé ?

Oui, ils le peuvent. Ainsi, lors de l'abandon du droit d'usage et d'habitation, les lieux deviendront libres et « reviendront » à l'acquéreur. Celui-ci vous versera une « récompense » appelée aussi « contrepartie » initialement prévue dès l'avant-contrat. Généralement, il s'agit d'une augmentation de la rente viagère votre vie durant. Cette augmentation peut fluctuer selon l'âge auquel les vendeurs abandonne le droit

d'usage et d'habitation. Dans ce cas, l'intérêt de clauses bien établies prend réellement un véritable intérêt.

La rente est-elle indexée ?

Oui, la rente ou la mensualité (dans le cadre d'une vente à terme) est indexée, cela afin de préserver le pouvoir d'achat du vendeur. L'indice choisi pour un viager libre ou occupé est habituellement celui de l'INSEE, des prix à la consommation France entière, série hors tabac, ensemble des ménages urbains.

Quelles sont les garanties liées à ce type de vente ?

Il s'agit des mêmes garanties que pour un achat traditionnel avec quelques variantes. L'acte constatant le transfert de propriété est un acte authentique par devant notaire. Le vendeur, pour se garantir du paiement des rentes viagères ou des mensualités (dans le cas d'une vente à terme), bénéficiera du privilège vendeur et prendra une hypothèque de premier rang à son profit sur le bien qu'il vend. Il bénéficiera d'une action résolutoire en cas de défaillance de l'acquéreur.

Quelle est la répartition des charges, des petites réparations, des gros travaux ?

C'est une bonne question. Globalement, le vendeur aura à sa charge tous les « petits » travaux de l'immeuble et les réparations à l'intérieur de son habitat. Il paiera toutes les prestations dont il profite, l'acquéreur tous les gros travaux. La liste de ceux-ci est très précisément portée dans l'avant-contrat.

Nous avez-vous tout dit ?

Certes non. Le sujet nécessiterait de nombreuses questions/réponses. Nous n'avons pas parlé du mécanisme de la rente viagère, de l'indexation de celle-ci, des indices, des modes de calcul, de l'utilisation de sources de données, des tables d'espérance de vie rétrospectives ou perspectives, des tables génération femmes/hommes 2005, de l'évaluation, primordiale, par méthode de comparaison de la valeur vénale du bien dont s'agit, de l'espérance de vie moyenne présumée des vendeurs, des différentes méthodes d'évaluation du droit d'usage et d'habitation, des moyennes obtenues, des indices retenus, des clauses d'annulation, et de tellement d'autres choses encore (telles que la plus-value, les clauses de protection, des articles du code civil 605 et 606, 1974, 918, 1968 et autres, du certificat de vie, etc. Il s'agit d'un vrai métier.

95BIS
VIAGER

1ère agence
lyonnaise
de viager



VIVRE CHEZ SOI et

***GAGNER DU POUVOIR D'ACHAT
GRÂCE À UN BOUQUET ET UNE RENTE À VIE***

PROTÉGER ET RASSURER SES ENFANTS

Sécuriser sa dépendance grâce à la rente

Faire une donation grâce au bouquet

Étude gratuite et confidentielle,
suivi de votre dossier en relation avec votre notaire

1, place Puvis de Chavannes - 69006 LYON
Tel. 04 26 65 57 75 - viager@95bis.com

Le viager : un complément de retraite

Pour améliorer ses revenus, sa retraite, le viager rend possible la vente de son bien immobilier en échange du versement d'une rente à vie par l'acheteur.

» LE SAVIEZ-VOUS ?

La rente perçue chaque année par le vendeur est soumise à l'impôt sur le revenu mais pas en totalité. La part imposable de la rente viagère dépend de l'âge du vendeur au jour de la signature de l'acte notarié.

Plus le vendeur est âgé, moins sa rente sera imposable. Si le vendeur a moins de 50 ans au jour de la vente, 70 % de la rente sera imposable; de 50 à 59 ans : 50 %; de 60 à 69 ans : 40 %; 70 ans ou plus : 30 %.

Pour la plus-value, le régime est le même que pour une vente ordinaire et si vous vendez votre résidence principale vous serez totalement exonéré.

Il est possible (et fréquent) que le vendeur occupe son logement jusqu'à son décès. On parle alors de viager occupé. En cas de vente par un couple, il est possible de prévoir la réversion de la rente au profit du survivant. En résumé, le vendeur fait crédit à l'acheteur, soit pour une partie du prix si l'acheteur verse une somme comptant appelée « bouquet », soit pour la totalité du prix s'il n'y a pas de bouquet. Le notaire prend une sorte d'hypothèque appelée « privilège de vendeur » sur le bien vendu, ce qui permet au vendeur de récupérer son bien en cas de non-paiement de la rente par l'acheteur.

DÉBIRENTIER ET CRÉDIRENTIER

L'acheteur (le débirentier) s'acquitte donc de sa dette envers le vendeur (le crédientier) au moyen d'échéances (mensuelles, trimestrielles...) versées au vendeur jusqu'au décès de celui-ci. L'ignorance de la date de ce décès représente un risque, à la fois pour le vendeur qui peut décé-

der rapidement et ne pas profiter beaucoup de sa rente, et pour l'acheteur qui peut être amené à payer la rente plus longtemps qu'il ne l'imaginait si le vendeur dispose d'une longévité exceptionnelle. Ce risque, juridiquement appelé « aléa » est obligatoire dans ce type de contrat. Le juge annule la vente en viager si celui-ci n'existe pas. Par exemple, si le vendeur est malade lors de la vente et qu'il décède rapidement de sa maladie.

CALCUL DE L'ÉCHÉANCE

L'acte notarié fixe dès le départ le montant des échéances de la première année. Il est calculé en tenant compte de la valeur du bien vendu, du fait que le bien est libre ou occupé, du montant du versement comptant éventuel (le bouquet) et de l'âge du ou des vendeurs. Ensuite, la rente est révisée annuellement en fonction de la variation de l'indice du coût de la construction le plus souvent. Un autre indice peut être retenu sous certaines conditions. ■



Spécialiste Viager
depuis 1942

VIAGERS - VENTE A TERME

NUE PROPRIÉTÉ
RHÔNE



EXPERTISES GRATUITES

SUIVI DES DOSSIERS

20 Bureaux / Agences
à votre disposition sur toute la France

18 rue des Remparts d'Ainay - 69002 LYON - 04 82 53 52 42 - www.viagerlodel.com