

Guide de vente d'un immeuble



Lorsque vous avez trouvé un acheteur et que l'offre a été acceptée, il est temps pour votre avocat d'entamer la procédure légale. Sa mission consistera à fournir à l'acheteur et à son représentant légal toutes les informations, tous les documents dont ils ont besoin, ainsi que la tranquillité d'esprit, par sa connaissance de la matière, pour conclure la vente de la façon la plus rapide et la plus efficace possible.

Chez Bufete Megías Abogados nous sommes spécialisés en droit immobilier et avons plus de 45 ans d'expérience à notre actif dans l'un des secteurs les plus importants et les plus complexes du marché immobilier national. Nous nous chargeons de toutes les formalités nécessaires pour mener à bien votre procédure de vente, avec la tranquillité d'esprit de savoir que vous l'avez confiée à de véritables experts.

Dans les pages suivantes nous allons vous décrire une procédure de vente d'un bien immobilier en Espagne, en détaillant chacun des points que nous allons prendre en charge pour vous.

La première décision que vous devrez prendre lorsque vous déciderez de vendre votre propriété sera généralement d'avoir recours aux services d'un agent immobilier. Veuillez noter que vous devrez fournir les documents suivants:

- **Acte de propriété.**
- **Derniers reçus de l'impôt foncier et la collecte des ordures.**
- **Informations sur la communauté de propriétaires.**
- **Photographies de l'immeuble.**
- **Certificat d'efficacité énergétique.**

L'agence vous demandera de fixer un prix et de signer un accord de commission. Par la signature de ce document, vous vous engagez à verser à l'agence un pourcentage de commission une fois qu'elle aura vendu à l'acheteur le bien qu'elle lui aura présenté. Sachez que les commissions varient généralement de 3% à 5% du prix d'achat, hors TVA. Vous devez également remettre à l'agence un jeu de clés afin qu'elle puisse montrer la propriété aux acheteurs potentiels.

Lorsqu'un acquéreur est intéressé par la propriété, il fera une offre et remettra un dépôt de garantie d'un montant compris entre 3 000 € et 6 000 €. Ce montant est nécessaire pour que le bien soit retiré de la vente. Une fois l'offre acceptée, le vendeur signera le document de réservation. Certains dépôts peuvent être remboursables ou assujettis à des conditions spéciales (comme l'approbation du prêt hypothécaire), tandis que d'autres ne sont pas remboursables.

Procédure de vente

Avant la formalisation de la vente, le vendeur doit fournir plusieurs documents, comme le **Certificat d'efficacité énergétique et l'attestation de la communauté des propriétaires** qui atteste d'être à jour des paiements. Votre avocat devra examiner ces documents pour s'assurer qu'ils ont été dûment rédigés et qu'ils sont conformes à la loi.

- **Échange de contrats:** afin d'assurer la vente dans le cas où l'acheteur ne pourrait pas la formaliser immédiatement (par exemple s'il doit obtenir un prêt hypothécaire), chez Bufete Megías Abogados nous conseillons toujours de signer un contrat privé de vente par lequel une somme d'environ 10% de la valeur du bien immobilier est remise au vendeur ou à son représentant. De cette façon, votre avocat sera en meilleure position pour négocier en votre nom et protéger vos droits et intérêts.
- **Propriétés hypothéquées:** si la propriété est sous hypothèque, n'oubliez pas que vous devrez lever l'hypothèque avant la vente. Votre avocat prendra les dispositions nécessaires pour que la banque soit présente au moment de la vente et signe l'acte de résiliation du prêt hypothécaire dans un acte unique. Une partie du prix obtenu de la vente servira à payer la banque et à rembourser l'hypothèque. N'oubliez pas que les frais de notaire et d'enregistrement pour la résiliation du prêt hypothécaire doivent être payés par le vendeur.
- **Changement de titulaire:** au moment de changer le titulaire de la propriété, plusieurs aspects doivent être pris en compte : l'annulation de tous les contrats existants, en plus d'informer la communauté des propriétaires, le centre des impôts et les entreprises de services publics avec lesquelles il existe un contrat de service.



Impôts

Si vous décidez de vendre votre propriété, d'autres aspects doivent être pris en considération. Suite à la vente, vous devrez probablement payer un pourcentage de l'argent obtenu, ainsi que la plus-value municipale.

Le taux actuel fixé par le centre des impôts est de **19%**.

Comment cela fonctionne-t-il dans la pratique? Si vous n'êtes pas résident espagnol, l'acheteur est tenu de **retenir 3% du prix d'achat** et de le déposer au service des impôts. Ce 3% est un acompte sur l'impôt généré par le bénéfice éventuel de la vente. Si ce n'était pas le cas, et après déduction de vos frais sur le prix de vente, et si en outre le prix de l'achat ne produit aucun bénéfice, vous seriez en droit de demander le remboursement de l'excédent retenu.

Afin de s'assurer qu'une telle demande est dûment présentée, en raison de la complexité du calcul du remboursement, il est préférable d'avoir recours à un avocat spécialisé. Chez Bufete Megías Abogados nous nous occuperons volontiers de ces démarches.

Plus-value

En plus de l'impôt susmentionné, il est obligatoire de payer l'impôt de plus-value, qui est souvent confondu avec l'impôt sur les bénéfices que nous avons expliqué plus haut, or c'est un impôt totalement différent. La plus-value est un impôt local prélevé sur l'augmentation de la valeur du terrain et toujours payé par le vendeur.

Récemment, un changement jurisprudentiel a été adopté, qui **permet le remboursement de l'impôt municipal de plus-value si la vente n'a produit aucun bénéfice**. Bufete Megías Abogados a déposé de nombreuses réclamations à cet égard qui ont abouti de manière satisfaisante.

