

Devenir propriétaire

Les Cahiers du CIJ

Secteur

C

Vie Pratique

C.1. Logement

4. Devenir propriétaire

Mots clefs pour cette fiche : Achat, Aides, Agence immobilière, Banque, Bien, Compromis, Contrat de vente, Crédit, Financement, Epargne-Logement, Immeuble, Immobilier, Logement, Maison, Prêt, Primes, Projet, TVA, Vente.

Devenir propriétaire signifie non seulement posséder ses propres murs, mais apporte également un sentiment de sécurité pour soi et son foyer, et à plus long terme la constitution d'un patrimoine à transmettre. L'accession à la propriété est donc l'un des projets de la vie les plus importants et la plupart des politiques européennes mettent en place des mesures qui sont sensées permettre au plus grand nombre d'y parvenir.

Acquérir ou construire un bien immobilier sans risque et sans surprise implique de bonnes connaissances des étapes à franchir. Cet investissement important, qui engage sur le long terme nécessite une préparation minutieuse. Il est important de prendre conseil avant l'acquisition. Ce cahier met à disposition des informations concernant le choix de l'habitation, les aspects juridiques, les assurances, la construction et le financement.



La recherche d'un bien immobilier

Différentes possibilités de recherche d'un bien immobilier s'offrent à toute personne intéressée pour construire ou acheter un logement.

Traditionnellement, il y a trois types de vente: la vente de particulier à particulier, la vente par l'intermédiaire d'une agence immobilière ou la vente par un promoteur (très souvent des entrepreneurs).

Il existe quelques sites- portail sur Internet qui sont spécialisés pour les annonces immobilières n'émanant pas d'une seule agence immobilière.

On y trouve tout type d'habitation. Le plus souvent, ce sont des agences immobilières qui postent les offres sur ces sites, mais on y trouve aussi des offres de particulier à particulier. On peut se référer au carnet d'adresse pour la liste des sites luxembourgeois en la matière. Beaucoup d'agences ont également leur propre site Internet.

À côté des journaux quotidiens publiant régulièrement des annonces immobilières, de plus en plus de magazines spécialisés voient le jour ou sont déjà établis dans le paysage luxembourgeois.

Il est utile de demander aussi autour

de soi, de faire le tour des quartiers qui intéressent. Très souvent, les objets d'habitation en vente sont garnis d'une pancarte informant de leur disponibilité. Il en est de même, à côté de la recherche sur Internet, pour dénicher les nouveaux lotissements en projet ou les terrains disponibles à la construction.

Le compromis de vente

Même s'il n'est pas obligatoire, une vente immobilière est souvent précédée d'un compromis, afin de fixer les accords entre parties, afin de solliciter un financement auprès d'une banque ou pour permettre au notaire d'effectuer les recherches hypothécaires indispensables. Mais on peut aussi passer directement par un acte notarié sans compromis de vente sous seing privé. Une mutation immobilière doit impérativement faire l'objet d'un acte notarié car seul un tel document peut être transcrit auprès des conservateurs des hypothèques, respectivement au cadastre.

Un compromis est un contrat définitif ! On dit que « compromis de vente vaut vente ». En cas de refus de passation de l'acte notarié injustifié, l'autre partie peut alors saisir la justice, afin que le jugement à intervenir tient

lieu d'acte notarié ou alors pour demander des dommages et intérêts. Le compromis est donc un acte juridique très important, et pas seulement un acte préparatif qui serait dénoué de valeur juridique.

Un compromis de vente peut être conclu sous diverses conditions. On peut insérer dans un compromis de vente des clauses résolutoires ou des clauses suspensives.

Le type même d'une clause suspensive est la clause bancaire : on dit que le compromis est conditionné par le fait que l'acquéreur reçoive dans un délai librement négocié un crédit hypothécaire - c'est-à-dire que son prêt bancaire soit accepté.

Le type même d'une clause résolutoire est par exemple la clause dans laquelle on dit que le compromis sera considéré comme sans effet dans le cas d'un événement qui ne se produit pas dans un certain délai : par exemple, l'acquéreur n'arrive pas à vendre son autre immeuble ou si l'on ne reçoit pas telle ou telle autorisation de construire...

C'est le « terme » inséré dans une clause suspensive ou résolutoire qui fixe les délais négociés, il faut les prendre au pied de la lettre ! Ces délais sont fixes et le compromis ne se réalise pas si l'événement en question n'est pas arrivé dans le délai défini ! Mais dans ce cas l'acquéreur devra prouver qu'il a effectivement demandé son crédit hypothécaire dans un délai raisonnable et que la banque a effectivement refusé ce crédit. En aucun cas, il ne suffit d'écrire au vendeur un simple courrier dans lequel on l'informe qu'on a reçu ou qu'on n'a pas reçu le crédit.

Il faut dire en général qu'un compromis comme

tout autre contrat doit être exécuté de bonne foi.

Très souvent un compromis prévoit que la partie qui refuserait de passer acte, s'engage d'ores et déjà à payer à l'autre partie une indemnité forfaitaire, très souvent 10 % du prix de vente, ainsi que de prendre en charge alors, les commissions des intermédiaires. L'avantage de cette clause est de fixer forfaitairement et dès la signature du compromis, le montant des dommages et intérêts auquel peut prétendre la partie lésée.

Le désavantage réside dans le fait que le dommage réel peut être supérieur à 10 % et que la partie lésée aurait mieux fait de ne pas insérer de clause pénale.

De toute façon la partie, qui en violation de ses obligations contractuelles, refuserait de passer acte, est passible de dommages et intérêts, même si le compromis ne contient pas une clause pénale.

Le compromis doit être enregistré ! L'enregistrement d'un compromis de vente se fait à un droit fixe pour autant que ce compromis contienne des conditions suspensives ou résolutoires. S'il ne contient ni l'un ni l'autre, les droits de mutation (mais pas de transcription) à 6 % doivent être payés à l'Enregistrement.

S'ajoutent éventuellement les droits pour la clause revente (1,2 %).

Faut-il insérer une clause de revente dans le compromis ? La clause de revente est la clause par laquelle l'acquéreur déclare acheter pour revendre. Une telle clause déclenche un droit supplémentaire de 1,2 %, mais donne droit à l'acquéreur d'obtenir remboursement des droits de mutation à hauteur de 6 % s'il vend dans les deux ans et à hauteur de 4,8 % s'il

vend entre deux et quatre ans. Pour le cas où le compromis ne contiendrait aucune condition suspensive ou résolutoire, il faut impérativement que la clause de revente figure déjà au compromis, alors que l'Administration de l'Enregistrement refuserait dans le cas contraire, d'accepter cette clause à l'acte notarié. ¹

En annexe :

un modèle de compromis de vente.

Vous êtes déjà propriétaire et vous voulez faire appel à une agence immobilière pour la vente ?

Les propriétaires qui ont décidé de vendre leur maison ou leur appartement par le biais d'une agence immobilière ont leurs raisons : ils achètent un autre bien qui se situe dans une autre ville, leurs obligations professionnelles ne leur laissent pas le temps d'organiser les visites, les démarches telles qu'affichage et publicité les rebutent, etc.

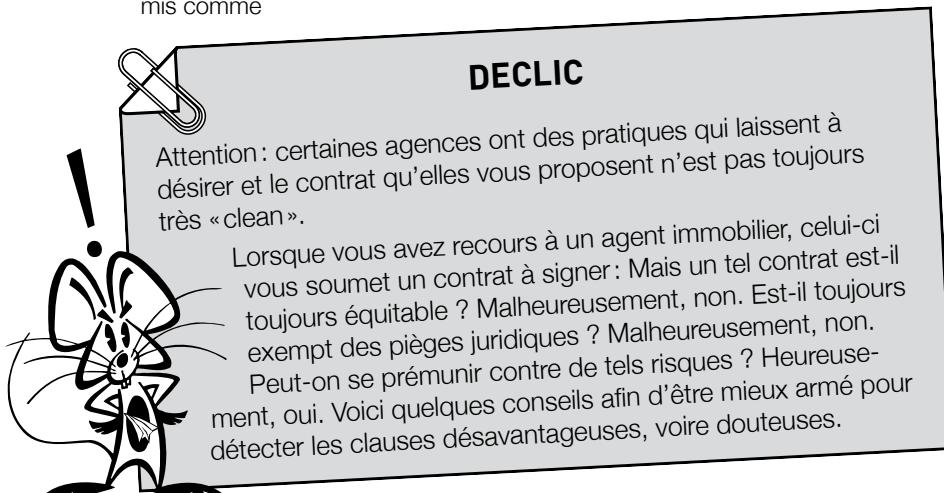
■ VISITE « À VOTRE DEMANDE »

La manière courante de parvenir à la collaboration future entre propriétaire et agence immobilière devrait normalement suivre suite à la visite de l'agent immobilier demandée préalablement et expressément par le propriétaire.

Lorsque vous mettez vous-même votre maison en vente, il est fréquent que certaines agences vous contactent spontanément afin de vous proposer leurs services. Certains n'hésitent pas à se faire passer pour de simples particuliers dans un premier temps. À force de persuasion et en vous faisant miroiter un prix de vente élevé, ces vendeurs parviennent parfois à obtenir votre signature et vous vous retrouvez ainsi lié. L'UNION LUXEMBOURGEOISE DES CONSOMMATEURS par exemple s'oppose à ce genre de démarchage, car selon eux le consommateur n'est pas en mesure de prendre une décision en connaissance de cause et le législateur devrait interdire purement et simplement cette pratique.

Heureusement, la loi sur le

¹ Source : *Athome.lu* ; le rédacteur est Roy REDING, avocat à la Cour, diplômé des Universités



DECLIC

Attention : certaines agences ont des pratiques qui laissent à désirer et le contrat qu'elles vous proposent n'est pas toujours très « clean ».

Lorsque vous avez recours à un agent immobilier, celui-ci vous soumet un contrat à signer : Mais un tel contrat est-il toujours équitable ? Malheureusement, non. Est-il toujours exempt des pièges juridiques ? Malheureusement, non. Peut-on se prémunir contre de tels risques ? Heureusement, oui. Voici quelques conseils afin d'être mieux armé pour détecter les clauses désavantageuses, voire douteuses.

colportage et la sollicitation de commandes modifiée en 1997 accorde un délai de réflexion lorsque l'on signe un contrat à domicile suite à la visite impromptue d'un agent immobilier. Il est possible de l'annuler sans frais dans les 7 jours ouvrables, par lettre recommandée adressée à l'agence immobilière. Par ailleurs; lorsque vous signez chez vous, le contrat doit contenir une clause vous octroyant explicitement ce délai de réflexion. Si cette clause fait défaut, vous pouvez considérer le contrat comme nul, même après les 7 jours de réflexion.

Attention cependant : lorsque vous avez invité l'agent chez vous et que le contrat y est signé, vous perdez ce délai de réflexion et le contrat est définitif. C'est la raison pour laquelle certains agents prévoient une clause comme celle reproduite ci-contre et que nous vous déconseillons d'accepter. Certains agents indiquent aussi que le contrat a été signé en leurs locaux, même si ce n'est pas le cas : Biffez cette mention.

■ MANDAT DE VENTE

Le vendeur donne à l'agent immobilier mandat de rechercher en son nom des acquéreurs et de signer le compromis de vente.

Cette clause permet à l'agent de rechercher des acheteurs ; mais aussi de conclure la vente en votre nom. Mieux vaut ne donner à l'agent qu'une mission de recherche.

Clause de remplacement : Le vendeur charge l'agent immobilier de rechercher un candidat-acquéreur.

Ne donnez pas non plus de mandat de vente pur et simple au motif que vous n'êtes pas capable de rédiger vous-même le compromis de vente : il suffit de demander un contrat type à l'ULC ou à des organisations sérieuses en matière d'aide au logement.

■ MISSION EXCLUSIVE

Le vendeur donne mission exclusive à l'agent immobilier, qui accepte, de rechercher des acheteurs pour le bien immobilier.

L'exclusivité signifie que vous vous engagez à confier la recherche d'acquéreurs à la seule agence. Si vous en mettez une autre sur l'affaire ou si vous vendez le logement vous-même, l'agent a le droit de vous réclamer sa commission. L'exclusivité n'est pas un mauvais principe en soi. En effet, l'agent n'hésitera pas à engager des frais et à faire le maximum pour trouver un acquéreur.

Toutefois, mieux vaut vous réserver le droit de vendre la

maison vous-même, sans devoir d'indemnité à l'agent. C'est ce que l'on appelle l'exclusivité d'agence. Enfin, rien ne vous empêche, bien entendu, d'essayer de négocier un contrat sans exclusivité, ce qui permet de mettre plusieurs agences en compétition.

Clause de remplacement : Le vendeur donne mission exclusive à l'agent immobilier, qui accepte, de rechercher des acheteurs pour le bien immobilier. Néanmoins, le vendeur garde le droit de vendre lui-même le bien durant la mission de l'agent immobilier, sans qu'il soit redevable d'aucune indemnité à ce dernier.

■ RECONDUCTION TACITE

Le présent contrat est signé pour une période de 3 (ou 6) mois, renouvelée tacitement pour une même durée, sauf résiliation adressée par lettre recommandée à l'agent immobilier au moins un mois avant la fin de ladite période.

L'ULC est contre les contrats qui se renouvellent automatiquement pour une même durée. Si vous oubliez de résilier en temps voulu un contrat de 6 mois, par exemple, vous vous retrouverez engagé pour une durée totale d'un an. Il est préférable de prévoir une durée limitée, au terme de laquelle le contrat prend fin automatiquement.

Solution intermédiaire : signer un contrat pour une durée de 3 ou de 6 mois par exemple, renouvelable tacitement, mais pour une durée indéterminée, résiliable à tout moment moyennant préavis d'un mois.

Clause de remplacement : Le présent contrat est signé pour une durée de X mois ou : Le présent contrat est signé pour une période de X mois, renouvelée tacitement pour une durée indéterminée. Durant le renouvellement, le vendeur pourra mettre fin à tout moment au contrat moyennant préavis d'un mois.

■ PRIX DE VENTE MINIMAL EXIGE

Il est fort recommandable que le contrat confiant la « mission de recherche » d'un acquéreur (ou éventuellement le mandat de vente) à l'agent immobilier stipule un prix minimal que le vendeur souhaite toucher. Ainsi, le vendeur est sûr que l'agent immobilier ne va pas trouver un acheteur à n'importe quel prix de vente.

¹ Source : <http://www.ulc.lu>

DECLIC

Voici passé en revue les principaux pièges que l'on rencontre dans certains contrats d'agences immobilières. N'en concluez pas pour autant que ces documents sont tous truffés de chausse-trapes. Mais la vigilance est de mise. Surtout que l'enjeu financier est important.

1. Pour limiter les risques au minimum, la meilleure façon de procéder est de comparer. Ne vous contentez pas de faire appel à une seule agence. Convoquez-en plusieurs, pour vous faire une idée des conditions proposées (estimation de la valeur de la maison, montant de la commission, qualité du contrat, etc.).
2. Si vous hésitez quant à la valeur de votre immeuble, vous pouvez le faire expertiser. Vous trouverez la liste des experts dans les pages blanches de l'annuaire.
3. Ne signez jamais le contrat sans l'avoir lu entièrement et en avoir compris la portée exacte. Demandez à recevoir une copie, que vous étudierez à tête reposée.
4. Ne perdez jamais de vue qu'il s'agit d'un contrat, par définition négociable. Vous êtes en position de force, car l'agent désire emporter l'affaire. Faites jouer la concurrence entre agences.
5. Soyez attentif aux clauses dangereuses, comme celles évoquées dans ce document. Biffez-les et remplacez-les. ¹



■ COMMISSION : 3 % DU PRIX DE VENTE RÉALISÉ

Le règlement grand-ducal du 20 janvier 1972 fixe la commission maximale que l'agent immobilier touche pour avoir trouvé un acheteur à 3 % du prix de vente réalisé.

Cette commission est due par le vendeur, aucune commission ne peut être facturée à l'acheteur. Il faut savoir toutefois que si la vente est rendue impossible dû à une faute exclusive du vendeur qui a signé un contrat avec l'agence qui a trouvé un acquéreur, la commission est due. Aussi, si le vendeur vend après échéance du mandat à un client de l'agence (trouvé pendant la durée du mandat), la commission est également due.

Vente en état futur d'achèvement

La vente d'immeuble en état futur d'achèvement est soumise à une législation spéciale! Dans un but de protéger le consommateur, le législateur dans une loi du 28 décembre 1976, insérée dans le code civil sous l'article 1601-1 à 1601-14 a formulé une série de règles spéciales et de formalités à respecter.

Un cas plus rare en pratique est la vente à terme qui est le contrat par lequel le vendeur s'engage à livrer l'immeuble à son achèvement, l'acheteur s'engage à en prendre livraison et à en payer le prix à la date de livraison. Dans ce cas précis, le transfert de propriété s'opère de plein droit par la constatation par acte authentique de l'achèvement de l'immeuble.

Beaucoup plus communs sont les ventes en état futur d'achèvement qui sont définies comme étant le contrat par lequel le vendeur transfère immédiatement à l'acquéreur ses droits sur le sol, ainsi que le cas échéant, la propriété des constructions existantes. Les ouvrages à venir deviennent la propriété de l'acquéreur au fur et à mesure de leur exécution; l'acquéreur est tenu d'en payer le prix à mesure de l'avancement des travaux. Le vendeur, par contre, conserve les pouvoirs des maîtres de l'ouvrage jusqu'à la réception des travaux.

Quelle est la validité d'un contrat de réservation? Ni la vente à terme, ni la vente en état de futur achèvement ne peuvent être précédées d'un contrat

préliminaire par lequel on « réserve » un immeuble, SAUF un contrat préliminaire qui remplit TOUTES les conditions légales.

Pour être valable, un tel contrat préliminaire doit impérativement prévoir, en contrepartie, un dépôt de garantie effectué à un compte spécial ouvert au nom du réservataire, le vendeur s'engageant à réserver alors à l'acheteur un immeuble ou une partie d'immeuble.

Pour être valable, ce contrat doit en outre être établi par écrit et un exemplaire doit en être remis au réservataire avant tout dépôt de fonds. Il doit comporter les indications essentielles relatives à la consistance de l'immeuble, à la qualité de la construction et au délai d'exécution des travaux, ainsi qu'à la consistance, à la situation et au prix du local réservé.

Le montant du dépôt de garantie ne peut excéder 2 % du prix prévisionnel et les fonds ainsi déposés sont indisponibles, incessibles et insaisissables jusqu'à la conclusion du contrat de vente authentique.

Les fonds déposés sont restitués au déposant si le contrat définitif n'est pas conclu du fait du vendeur dans le délai prévu au contrat préliminaire ou si le contrat proposé fait apparaître une différence anormale par rapport aux prévisions du contrat préliminaire, notamment si le prix de vente excède de plus de 5 % du prix prévisionnel, si l'un des éléments d'équipement prévus au contrat préliminaire ne doit pas être réalisé, si l'immeuble ou la partie d'immeuble ayant fait l'objet du contrat présente en sa consistance ou dans sa qualité des ouvrages prévus, une réduction d'une valeur supérieure à 10 %.

Est nulle toute autre convention ayant pour objet la réservation d'un immeuble!

Le texte légal prévoit toute une série de mesures destinées à protéger le consommateur/acquéreur. Ainsi, l'acte de vente ne peut être reçu que si les autorisations administratives requises pour la construction envisagée ont été obtenues. À côté des dispositions habituelles, l'acte notarié doit en outre contenir l'identité du propriétaire du terrain et des constructions, la date de la délivrance des autorisations administratives et les conditions dont elles sont affectées, la description de l'immeuble ou

de la partie d'immeuble vendue et le degré d'achèvement convenu, son prix et les modalités de paiement de celui-ci, le délai de livraison.

Surtout l'acte doit contenir la mention de la garantie de l'achèvement complet de l'immeuble, c'est à dire l'engagement d'un établissement financier à assurer les conséquences financières d'un achèvement de l'immeuble en cas de défaillance par le promoteur.

Une renonciation à cette garantie d'achèvement serait réputée non écrite

L'acte notarié doit contenir d'autres documents ! Il doit comporter en annexe ou par référence à des documents déposés matériellement chez le notaire :

- les plans de construction comprenant au moins les plans des façades, les plans des différents niveaux et un plan-coupe de l'immeuble avec les quotes utilisées et l'indication des surfaces de chacune des pièces et des dégagements.
- Une notice descriptive indiquant la consistance et les caractéristiques techniques de l'immeuble, ainsi que les matériaux à employer, les travaux à effectuer et les éléments d'équipement à installer.
- Le règlement de copropriété.

Il est important de noter que l'inobservation de ces dispositions entraîne la nullité du contrat! Cette nullité ne peut être invoquée que par l'acquéreur et ceci avant l'achèvement des travaux.

L'immeuble vendu à terme ou en état futur d'achèvement est réputé achevé lorsque sont exécutés les ouvrages et sont installés les éléments d'équipement qui sont indispensables à l'utilisation. Les défauts de conformité ne sont pas pris en considération lorsqu'ils n'ont pas un caractère substantiel, ni les malfaçons qui ne rendent pas les ouvrages impropres à leur utilisation.

La constatation de l'achèvement, en bonne logique, n'empêche par elle-même ni reconnaissance de la conformité aux prévisions du contrat, ni renonciation à invoquer des vices.

Comment doit-être payé le prix ?

Avant le début des travaux, le vendeur ne peut exiger aucune avance sur les constructions projetées. Il ne peut demander que le paiement du prix

correspondant à la valeur du terrain et les éléments d'équipement existants.

La part du terrain dans le prix total ne peut dépasser 10% sauf si le vendeur justifie d'un prix de revient ou d'une valeur de réalisation supérieures.

Après le début des travaux, les versements afférents à la construction ne deviennent exigibles qu'au fur et à mesure de l'avancement des travaux de façon que les sommes payées correspondent à tout moment à l'importance des travaux réalisés effectivement.

En aucun cas, les paiements pour les constructions ne peuvent dépasser les seuils suivants:

- 15% du prix total des constructions à l'achèvement des fondations à l'exception de celles relatives au garage et autres dépendances séparées de l'immeuble principal.
- Une quote-part proportionnelle au nombre des dalles à fournir entre les fondations et la toiture avec un maximum de 50% du prix total à l'achèvement de la dalle supérieure.
- 95% à l'achèvement de l'immeuble.

Le solde est payable lors de la mise du local à la disposition de l'acquéreur. Toutefois, il peut être consigné en cas de contestations sur la conformité avec les prévisions du contrat.¹

Financer un bien immobilier

Les banques ou institutions financières sérieuses mettent un point d'honneur à conseiller le futur acquéreur au mieux de ses intérêts, afin de proposer une solution de financement adaptée aux possibilités de cette personne. Ceci est également prescrit par le code de conduite volontaire relatif à l'information précontractuelle concernant les prêts au logement.

Acheter, construire ou même transformer une habitation nécessite évidemment des capitaux importants. Comme c'est plutôt l'exception de financer l'intégralité du coût du projet d'investissement par fonds propres, la solution pour la réalisation du rêve immobilier et pour compléter un plan de financement personnel est le prêt au logement.

Le prêt au logement permet de financer l'acquisition ou l'achat d'un terrain à bâtir et la construction d'un

logement.

L'immeuble acquis grâce au prêt au logement peut être utilisé comme résidence principale ou secondaire, comme immeuble destiné à la location ou comme objet d'investissement.

Le prêt au logement est en principe un prêt à long terme. Il est accordé moyennant une garantie sous forme d'une hypothèque première en rang sur l'immeuble à financer. Cette hypothèque, en termes juridiques un droit réel, permet au créancier hypothécaire premier inscrit, c'est-à-dire à la banque, d'être remboursé, avant les autres créanciers éventuels, par le produit de la vente du bien hypothéqué. Autrement dit, le bien immobilier (généralement le bien immobilier pour lequel le crédit est demandé) sert de garantie au prêt au logement. Ce bien immobilier mis en gage est inscrit au registre des hypothèques et le prêteur (l'organisme de crédit) se réserve un droit de priorité de remboursement si l'emprunteur devait vendre son bien pour régler ses dettes.

■ INTÉRÊTS, TAUX & DURÉE

Les intérêts constituent le coût du crédit immobilier, et donc la rétribution de l'organisme de crédit.

Types de taux d'intérêts proposés par les organismes de crédit:

- taux variable

C'est le moyen de financement le plus utilisé au Luxembourg.

Il est adapté régulièrement à l'évolution des taux d'intérêts du marché et permet aussi d'effectuer des remboursements supplémentaires pour raccourcir de cette façon la durée du prêt.

Avantage: comporte peu de risques, car le taux est celui du marché;

Désavantage: ne permet pas de prévoir les montants précis à verser dans les années à venir.

- taux fixe révisable

Le taux d'intérêt est fixé pour une période 3, 5 ou 10 ans.

Durant cette période, le taux reste inchangé, ce qui permet de prévoir exactement les montants à rembourser et protège l'emprunteur contre une hausse éventuelle des taux d'intérêts jusqu'à la prochaine révision des taux.

À l'échéance de la période choisie, le taux d'intérêt est revu et peut de nouveau être fixé pour une période fixe, ou remplacé par un taux variable.

- taux fixe à long terme

Le taux est fixé lors de la signature du contrat pour toute la période du crédit (généralement 15 ou 20 ans, plus rarement 25 ans).

Avantage: le montant des remboursements peut donc être prévu exactement

Désavantage: l'emprunteur est protégé contre une éventuelle hausse des taux du marché, mais ne bénéficie pas non plus d'une éventuelle baisse de ces taux

Durée du crédit immobilier

La durée peut varier en fonction des désirs de l'emprunteur et de ses facultés de remboursement. Elle peut aussi varier avec le type de l'objet à financer. La durée maximale ne peut généralement dépasser 25 ans. Dans le cas du taux variable, la durée peut aussi être réduite par des remboursements anticipés.

■ LE PLAN DE FINANCEMENT

Le plan de financement permet de déterminer le coût total à financer et de le mettre en relation avec les différents moyens de financement.

Il reprend donc:

le coût total à financer (pour la construction ou l'acquisition):

- coûts à prendre en considération en cas d'acquisition (achat) d'un bien immobilier
- Prix d'achat
- Frais d'acte de vente (frais de notaire)
- Coûts des transformations éventuelles
- TVA
- Frais d'hypothèque
- Prime d'assurance solde restant dû
- Intérêts intercalaires
- coûts à prendre en considération en cas de construction
- Prix d'achat du terrain
- Frais d'acte de vente (frais de no-

¹ Source: *Athome.lu*; le rédacteur de cette rubrique, Roy REDING, avocat à la Cour, diplômé des Universités de AIX-MARSEILLE III et de Strasbourg, est inscrit au Barreau de Luxembourg depuis 1990 (www.reding.lu)

- taire)
- Coût de la construction (TVA comprise)
- Frais d'hypothèque
- Prime d'assurance solde restant dû
- Frais accessoires
- Intérêts intercalaires
- Frais imprévus

les différents moyens de financement :

- fonds propres (épargne, vente d'un immeuble...)
- produits résultants d'une assurance-vie éventuelle
- dons
- prime de construction/d'acquisition de l'État et/ou de la commune
- Remboursement (partiel) de la TVA

En soustrayant les moyens de financement au coût total à financer, vous obtiendrez le montant que vous devez emprunter à l'organisme de crédit. L'octroi de l'emprunt immobilier est alors soumis à certaines conditions et garanties.

■ REMBOURSEMENTS

Montant des remboursements

Le montant du remboursement (mensualité) est fonction du taux d'intérêt, de la durée du crédit et du montant total du crédit.

Les taux d'intérêts dépendent du projet, des aides, de l'évolution des taux du marché.

Pour connaître très exactement le montant des mensualités, il convient de prendre contact avec votre organisme de crédit qui analysera en détail votre projet précis et vous proposera des solutions adaptées à votre situation. Pour calculer le montant des mensualités de votre emprunt, vous pouvez utiliser une calculatrice de simulation, que l'on retrouve sur différents sites d'annonces immobilières générales (voir la liste des sites Internet sous la rubrique carnet d'adresse).

Tout prêt comprend le remboursement des capital emprunté et des intérêts dûs.

Début des remboursements

En général, le remboursement commence avec l'octroi du crédit immobilier.

Le remboursement du capital différé : la plupart des organismes de crédit permettent à l'emprunteur de commencer ses remboursements après une période d'utilisation à convenir. Dans ce cas, jusqu'au moment du début du remboursement, l'emprunteur ne paye que les intérêts dus pour cette période, appelés dans ce cas intérêts intercalaires. C'est par exemple le cas lorsque l'acquéreur doit encore payer un loyer pendant quelques mois avant de déménager dans son nouvel immeuble et que ce loyer ne lui permet pas de rembourser en plus son crédit immobilier.

Conditions

L'obtention d'un crédit immobilier est soumis à certaines conditions de base ainsi qu'à des garanties requises par l'organisme de crédit :

En général, l'emprunteur doit apporter lui-même 25 % du coût total lié à l'acquisition/la construction du bien immobilier (voir plan de financement). L'établissement de crédit apporte les 75 % restants sous forme de crédit immobilier.

En général, la somme consacrée au remboursement du crédit immobilier ne peut dépasser un tiers du revenu mensuel net de l'acquéreur, de sorte à ce que l'acquéreur et sa famille puissent continuer à vivre convenablement. Pour autant que l'équilibre budgétaire familial est garanti, la somme consacrée au remboursement peut dans certains cas être supérieure au tiers du revenu mensuel net.

L'acquéreur doit avoir 18 ans au moins et disposer de ses droits civils.

Garanties

L'organisme de crédit exige en général un apport personnel de l'emprunteur (de 25 % du coût total), qui est fonction de sa situation et de ses possibilités de remboursement. (En général, la banque ne veut p.ex. pas financer les frais qui n'ajoutent rien à la valeur de l'immeuble, comme la prime d'assurance, les frais d'hypothèque...).

Dans certains cas (si les moyens de remboursement de l'emprunteur sont largement garantis et que le risque de non-remboursement est limité), le financement de la totalité des coûts par l'organisme de crédit est possible.

Grâce à l'hypothèque, le bien immobilier est lui-même pris en garantie par l'organisme de crédit, qui se réserve le droit de donner le bien immobilier en vente lorsque le débiteur ne peut plus faire face à ses remboursements. Ceci constitue cependant une mesure extrême, appliquée uniquement s'il n'y a pas d'autre solution.

L'organisme de crédit exige en général aussi une assurance solde restant dû, qui couvre le solde à rembourser en cas de décès prématuré de l'emprunteur

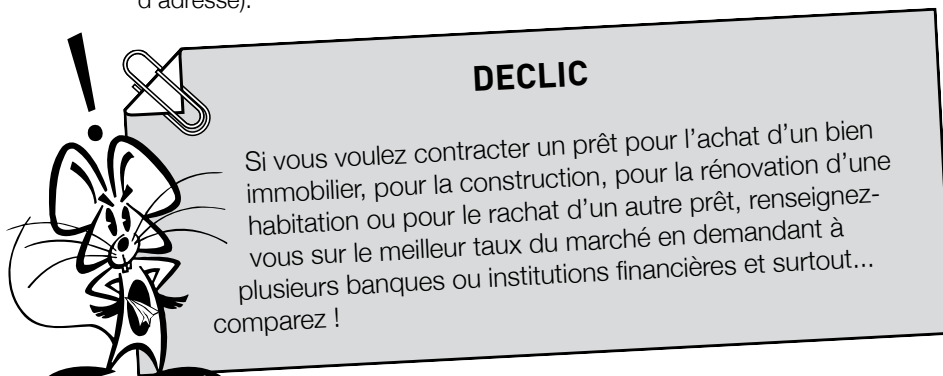
L'organisme de crédit exige la souscription d'une assurance incendie (le plus souvent gratuite) pendant la période de construction d'un immeuble.

D'autres garanties sont envisageables, telles que :

- une cession sur salaire
- une hypothèque sur un autre immeuble
- le nantissement d'un compte de portefeuille-titres
- une garantie bancaire
- la mise en gage d'une assurance-vie
- le cautionnement d'une autre banque ou l'aval d'un tiers...

Comment se constituer des réserves propres intéressantes

Différents moyens permettent de se constituer à l'avance des réserves personnelles facilitant par la suite l'accès au crédit immobilier, par exemple : un carnet ou un compte d'épargne, une assurance-vie, une épargne-logement.



La TVA sur les projets immobiliers

La faveur fiscale en matière de TVA

I - Cas d'application

- Le taux de TVA est de 15%. Cependant, pour stimuler la construction de logements, l'Etat rembourse la TVA jusqu'au taux super-réduit de 3% si le logement est affecté à des fins d'habitation principale, soit par le propriétaire, soit par un locataire
- L'utilisation simultanée d'un logement à des fins d'habitation principale et à d'autres fins est prise en compte si la surface réservée à l'habitation principale dépasse 3 quarts de la surface totale. Dans le cas contraire, l'affectation n'est appliquée que pour la partie réservée à l'habitation principale

Dans quel cas s'applique le remboursement de la TVA ?

Création d'un logement :

- Construction d'un logement (y compris le garage) en exécution d'un contrat de vente d'immeubles à construire et/ou d'un contrat de louage d'ouvrage ou d'industrie ;
- Travaux de construction exécutés par le propriétaire lui-même ou avec l'aide de différents corps de métiers ;
- La transformation en logement d'un immeuble existant (ou partie d'un tel immeuble) affecté antérieurement à d'autres fins (p.ex. immeuble de bureaux) ;
- L'agrandissement d'un logement existant par l'addition ou l'extension de pièces d'habitation ;

Rénovation d'un logement :

- Les travaux substantiels d'amélioration réalisés suite à l'acquisition d'un logement. Ces travaux doivent être achevés endéans 3 ans à partir de l'acquisition. (Par acquisition on entend les acquisitions à titre onéreux et gratuit, entre vifs ou par décès.) ;
- Certains travaux substantiels d'amélioration d'un logement âgé de minimum 20 ans. Ces travaux doivent être achevés dans un délai d'un an à partir de leur commencement ;
- Les travaux pouvant bénéficier du remboursement de la TVA sont récapitulés dans le tableau ci-contre.

TRAVAUX	CRÉATION DU LOGEMENT	RÉNOVATION SUITE À L'ACQUISITION	RÉNOVATION DE LOGEMENTS ÂGÉS DE MINIMUM 20 ANS
Travaux d'excavation	Oui	Oui	Non
Éléments porteurs concourant à la stabilité ou à la stabilité du bâtiment	Oui	Oui	Oui
Éléments assurant les clos, le couvert et l'étanchéité, y compris les chapes	Oui	Oui	Oui
Construction ou démolition de murs intérieurs de séparation	Oui	Oui	Oui
Percée de nouvelles portes ou de fenêtres	Oui	Oui	Oui
Murage de portes ou de fenêtres existantes	Oui	Oui	Oui
Façades	Oui	Oui	Oui
Plâtrage de bâtiment	Oui	Oui	Oui
Escaliers et rampes	Oui	Oui	Oui
Plafonds et cloisons fixes	Oui	Oui	Oui
Portions de canalisations, tuyauteries, conduites et gaines de toutes sortes logées à l'intérieur des murs, plafonds ou planchers, ainsi que celles logées dans la terre et servant au raccordement aux infrastructures publiques	Oui	Oui	Oui
Ascenseurs et monte-charge dans les maisons à appartements ainsi que les charpentes fixes	Oui	Oui	Non
Bâties et huisseries des portes intérieures	Oui	Oui	Non
Portes intérieures	Oui	Oui	Non
Equipements sanitaires	Oui	Oui	1
Installation de chauffage	Oui	Oui	1
Serrurerie de bâtiment	Oui	Oui	Non
Revêtement en tout genre pour murs, sols et plafonds	Oui	2	Non
Peinture intérieure et extérieure, y compris les papiers peints	Oui	2	Non
Equipements mobiliers à l'exception des poêles de chauffage	Non	Non	Non
Menuiserie intérieure autre que les escaliers, les rampes, les portes et les rebords de fenêtres	Non	Non	Non
Equipements techniques spéciaux, tels qu'une installation d'alarme	Non	Non	Non
Aménagement des alentours	Non	Non	Non
Frais de notaire, d'architecte et d'ingénieur-conseil	Non	Non	Non

Travaux pour lesquels s'applique le remboursement de la TVA :

(Voir tableau ci-contre)

- 1- Ces travaux bénéficient du remboursement s'il s'agit d'une première installation

- 2- Ces travaux bénéficient du remboursement s'ils sont réalisés ensemble avec d'autres travaux substantiels d'amélioration d'un coût équivalent

II - Qui peut la demander ?

Toute personne ayant effectuée (au fait effectuer) des travaux énumérés dans le tableau représenté dans la section « Cas d'application » sans bénéficier de l'application directe du taux de TVA de 3 %, à condition que :

- La demande porte sur un montant total htva supérieur à 3 000 € et couvre une période minimale de 6 mois
- Le montant total à rembourser par logement créé ou rénové n'excède pas 50 000 €.

Attention :

- Le remboursement de la TVA doit être restitué totalement ou partiellement si le bénéficiaire (ou ses ayants-droit) vendent le logement ou en changent l'affectation durant 10 ans

Bien préparer sa demande :

- Les factures ne doivent pas dépasser le montant hors T.V.A de 1 250€.
- Votre demande doit parvenir à l'Administration dans les 5 ans qui suivent l'accomplissement des travaux, à compter du 31 décembre de l'année civile à laquelle se rapporte l'impôt à restituer.
- Votre demande doit être accompagnée d'un relevé des factures accompagné des originaux des factures ainsi que des preuves de paiement.

Le dossier est à adresser à :

Administration de l'Enregistrement et des Domaines

Bureau d'Imposition XII
Remboursement T.V.A. - Logement
7, rue du Plébisците
B.P. 31, L-2010 Luxembourg
Tél. : (+352) 44 905 - 1

III - Application directe du taux de 3 %

Lorsque vous faites faire les travaux par un corps de métier vous pouvez demander à ce que les travaux de ces professionnels vous soient facturés au taux préférentiel de 3 %.

Pour que vous puissiez bénéficier de ce taux, il faut que le professionnel auquel vous faites appel, fasse une demande auprès de l'administration contenant une description sommaire des travaux à réaliser (une copie du devis fera l'affaire si ce dernier est bien détaillé).

Sans une autorisation préalable, l'entreprise est obligée à facturer le taux généralement applicable et vous devrez préparer une demande de remboursement afin de pouvoir bénéficier de la restitution de la T.V.A. jusqu'au taux super-réduit de 3 %.

| L'épargne logement

■ EXPLICATIONS

- L'épargne-logement facilite l'accès à un crédit immobilier et peut éventuellement vous permettre de financer vos projets sans devoir recourir à un autre crédit immobilier (p.ex pour des rénovations, transformations...);
- l'épargne-logement est contractée auprès d'un établissement spécialisé dans cette activité, mais la plupart des établissements de crédit ont des accords avec un tel établissement spécialisé et peuvent donc vous proposer ce type d'épargne;
- avec l'épargne-logement, vous épargnez régulièrement (généralement par des versements annuels ou mensuels) afin de vous constituer un capital d'épargne personnel, qui vous permet d'emprunter à un taux intéressant (et fixe, déterminé au moment de la signature du contrat) la somme identique au capital épargné;
- le montant de l'épargne-logement est fixé de commun accord avec l'établissement auprès duquel vous contractez votre épargne-logement. Ce montant sera atteint par des versements réguliers annuels ou mensuels sur votre compte d'épargne-logement
- vous touchez aussi des intérêts annuels sur la somme épargnée, qui sont ajoutés au capital épargné;
- l'épargne-logement peut être utilisée pour :
 - > acheter un terrain à bâtir,
 - > acquérir un appartement ou un immeuble,
 - > construire, rénover ou entreprendre des transformations.
 - > si vous n'avez pas besoin de votre capital épargné pour une de ces fins, vous pouvez aussi récupérer le capital et les intérêts respectifs à d'autres fins. Dans ce cas, l'épargne-logement constitue aussi une forme d'épargne intéressante, avec un taux d'intérêt qui se situe généralement entre 2

et 4,25 % (ceci en cas d'épargne de minimum 7 années en général). (Attention, pour profiter des avantages fiscaux, une durée minimale de 10 ans est obligatoire.);

- en cas de besoin anticipé, vous pouvez aussi toucher tout ou partie de votre capital épargné avant que le montant total à épargner fixé à la conclusion du contrat n'est obtenu;
- vous pouvez contracter un contrat d'épargne-logement pour vos enfants, dans lequel vous versez mensuellement ou annuellement un montant d'épargne sur leur compte. Ils pourront alors l'utiliser le moment venu pour contribuer au financement de leurs projets immobiliers. Cette épargne-logement peut aussi être utilisée à d'autres fins, comme le financement des études, d'une voiture...

■ INTÉRÊTS

- Intérêts reçus sur le montant épargné (avant de prendre un crédit)
 - > au fur et à mesure de vos versements sur votre compte d'épargne-logement, vous touchez des intérêts annuels sur le montant total que vous avez déjà épargné
 - > ces intérêts peuvent généralement varier entre 1,5 % et 3,75 %. Généralement, les intérêts de base sont d'environ 1,5 % et lorsqu'après une certaine période (généralement 7 années) vous ne contractez pas d'emprunt, les intérêts sont calculés à un taux plus élevé (environ 4 %), avec effet rétroactif jusqu'à la date de la signature.
 - > les intérêts sont automatiquement ajoutés au capital épargné et sont fiscalement déductibles, à condition que l'épargne se fasse sur un minimum de 10 ans.
- Intérêts à payer (après avoir pris un crédit)
 - > lorsque, après votre période d'épargne, vous contractez finalement un emprunt, vous devez payer des intérêts sur le montant total emprunté.
 - > ce taux d'intérêt est fixe et est déterminé pour toute la période au moment de la signature du contrat. Ce taux d'intérêts préétabli est généralement d'environ 2,55 à 5 % et est fonction du montant emprunté et de la durée de l'emprunt.

■ AVANTAGES FISCAUX

- les intérêts payés dans le cadre de l'épargne-logement sont fiscalement déductibles
- les montants versés à l'épargne-logement sont fiscalement déductibles à raison de 672 € pour le contribuable, majoré de 672 € pour le conjoint et pour chaque enfant du ménage.
- condition pour bénéficier des avantages fiscaux : l'épargne-logement doit se faire sur une durée minimale de 10 ans, qui n'est pas interrompue antérieurement.

▮ Primes et Aides de l'État

■ LA PRIME D'ACQUISITION

Il s'agit d'une aide en capital de l'État qui peut être obtenue pour acquérir un logement habité antérieurement (maison unifamiliale ou appartement) et dont le montant peut varier entre 250 et 9 700 €.

Cette prime est fixée en fonction de votre revenu et de votre situation de famille.

■ LA PRIME DE CONSTRUCTION

Il s'agit d'une aide en capital de l'État qui peut être obtenue pour la construction d'un logement (maison unifamiliale ou appartement) ou pour l'acquisition d'un logement en cas d'une première occupation, et dont le montant peut varier entre 250 et 9.700 €.

Cette prime est fixée en fonction de votre revenu et de votre situation de famille.

■ LA PRIME D'AMÉLIORATION

Il s'agit d'une aide en capital de l'État qui peut être obtenue pour financer la rénovation de votre logement.

Cette prime est accordée pour certains travaux effectués dans le but d'améliorer les conditions de salubrité et de sécurité dans les immeubles âgés de 30 ans au moins (les travaux purement d'entretien ou d'embellissement ne sont pas considérés). La prime d'amélioration est également accordée pour :

- la création de nouvelles pièces et l'agrandissement de pièces existantes, si :

- la taille du ménage s'est agrandie par des ascendants ou des descendants depuis la date de la construction ou de l'acquisition, à condition que l'extension de la surface habitable ne dépasse pas les plafonds arrêtés, mais seulement pour les immeubles construits après le 1^{er} septembre 1967 ;
- l'immeuble a été transformé en deux logements en vue de permettre à deux générations de vivre séparément, ceux-ci étant caractérisés par l'existence de cuisines séparées.

■ L'AIDE POUR AMÉNAGEMENTS SPÉCIAUX AU PROFIT DE PERSONNES HANDICAPÉES PHYSIQUES

Il s'agit d'une aide en capital de l'État qui peut être obtenue pour réaliser dans les constructions nouvelles ou existantes des aménagements spéciaux, au profit d'une personne physique atteinte d'un ou plusieurs handicaps moteurs.

L'aide de l'État correspond à 60 % du coût des travaux sans pouvoir dépasser au total quinze mille euros.

■ LA PRIME D'ÉPARGNE

Il s'agit d'une aide en capital de l'État dont le montant correspond aux intérêts et primes bonifiés sur vos comptes d'épargne, mais seulement si les virements de ces comptes sont utilisés pour le financement du logement. Le montant maximal de la prime d'épargne ne peut dépasser pour le même bénéficiaire la somme de 5 000 €.

■ LA GARANTIE D'ÉTAT

Si vous ne pouvez pas fournir de propres garanties suffisantes pour obtenir auprès d'un établissement financier le crédit nécessaire pour la construction, l'acquisition ou l'amélioration d'un logement, l'État peut aider à garantir votre prêt.

■ LE COMPLÉMENT DE PRIME D'ARCHITECTE ET/OU D'INGÉNIEUR-CONSEIL

C'est une aide financière que l'État vous accorde comme complément à votre prime de construction/amélioration, ceci afin de compenser partiellement vos frais et honoraires d'architecte et/ou ingénieur-conseil.

■ LA SUBVENTION D'INTÉRÊT

C'est une aide en intérêts de l'État qui peut être accordée afin de réduire vos charges mensuelles si vous avez contracté un prêt hypothécaire en vue de la construction, de l'acquisition ou de l'amélioration de votre logement. Le taux de la subvention d'intérêt se calcule sur base de votre revenu imposable et de votre situation de famille et peut varier entre 0,125 % et 3,10 %.

■ LA BONIFICATION D'INTÉRÊT

C'est une aide en intérêts de l'État de l'ordre de 0,875 % par enfant à charge qui peut être accordée afin de réduire vos charges mensuelles si vous avez contracté un prêt hypothécaire en vue de la construction, de l'acquisition ou de l'amélioration de votre logement.

■ L'AIDE D'ÉPARGNE GÉNÉRALISÉE

C'est une aide qui consiste dans le versement de 100 € sur un compte spécial épargne « logement ». L'objectif de cette aide consiste à inciter les personnes de commencer à épargner le plus tôt possible afin qu'elles puissent devenir plus facilement propriétaire d'un logement à l'avenir.

En plus, les personnes qui économisent régulièrement sur un compte d'épargne en vue de l'acquisition d'un logement peuvent, le cas échéant, profiter d'une prime d'épargne et/ou d'une garantie d'État sur une partie du prêt engagé à cet effet.

Sous conditions d'octroi et après procédure de demande écrite et accompagné de documents divers, ces primes ou aides peuvent être sollicités. Demandez les brochures d'informations à ce sujet auprès du service Info Logement (*voir sous carnet d'adresse*).



Département du logement

(aides aux logement...)
Coin av. Gaston-Diederich / bd. G.-D.
Charlotte
L-1420 Luxembourg
Adresse postale :
L-1420 Luxembourg
Tél. (+352) 24 78 48 60
Fax : (+352) 45 88 44
Site: <http://www.logement.lu>

TVA au logement

Administration de l'Enregistrement
et des Domaines
1-3 avenue Guillaume
L-1651 Luxembourg
B.P. 31
L-2010 Luxembourg
Tél. (+352) 44 90 51
Fax : (+352) 45 42 98
E-mail: info@aed.public.lu
Site: <http://www.aed.public.lu>

Service Information et Presse

Service Information et Presse
33, boulevard Roosevelt
L-2450 Luxembourg
Tél. (+352) 24 78 21 81
Fax : (+352) 47 02 85
E-mail: info@sip.etat.lu
Site: <http://www.gouvernement.lu>

STATEC

Les bureaux
13, rue Erasme
L-1468 Luxembourg-Kirchberg
Adresse postale
STATEC
B.P. 304
L-2013 Luxembourg
Tél. (+352) 247 - 84333
Fax : (+352) 46 42 89
Site: <http://www.statistiques.public.lu>

Administration communale de la Ville de Luxembourg

(Achat d'un logement)
Hôtel de Ville
L-2090 Luxembourg
Tél. (+352) 47 96 - 1
Site: <http://www.vdl.lu>

SITES INTERNET :

<http://www.athome.lu>
<http://www.immostar.lu>
<http://www.habiter.lu>
<http://www.luxbazar.lu>
<http://www.guideimmobilier.lu>
<http://www.immoworld.lu>
<http://www.plaza.lu>
<http://www.internet.lu>
<http://www.rtl.lu>
<http://www.habitat.lu>
<http://www.immonews.lu>
<http://www.agence.lu>
<http://www.atoffice.lu>
<http://www.houseconcept.lu>
www.immoshine.lu
<http://www.net-immo.lu>

BIBLIOGRAPHIE :



Acquisition



Amélioration



Aide d'épargne-
logement
généralisée



Construction



Aménagements
Spéciaux

MODÈLE DE COMPROMIS

Le soussigné :

Profession :

Date de naissance : / / Lieu de naissance :

et son épouse Madame :

Date de naissance : / / Lieu de naissance :

demeurant à :

Tél. :

déclare(nt) vendre sous la garantie ordinaire de droit, libre de tous droits et résolutions, d'hypothèques et de privilèges à

Monsieur :

Profession :

Date de naissance : / / Lieu de naissance :

demeurant à :

Tél. :

qui accepte, l'immeuble suivant :

sis à :

inscrit au cadastre de la commune de :

section : de :

n° cadastral : avec une contenance d'environ ares.

L'objet est vendu dans son état actuel, avec toutes les servitudes actives et passives, apparentes et non apparentes.

PRIX DE VENTE

Cette vente se fait moyennant et pour le prix de :

Payable comme suit :

Remarques :

L'acte notarié sera signé au plus tard le : / /

pardevant Me : notaire à :

Il est expressément convenu entre parties que l'acquéreur sera en droit de demander la résolution de la présente vente au cas où l'acte notarié en question ne serait pas signé le : / /

L'entrée en jouissance par l'acquéreur est fixée au : / /

Il est expressément entendu qu'au cas où l'entrée en jouissance par l'acquéreur ne pourrait avoir lieu à la date précitée du fait de la faute du vendeur, l'acquéreur serait en droit de demander la résolution de la présente vente.

L'acquéreur déclare devoir contracter un prêt auprès d'un institut financier du Grand-Duché de Luxembourg pour règlement du prêt prix de vente.

CLAUSE SUSPENSIVE

Il est expressément entendu que le présent contrat ne sortira ses effets qu'au cas où l'acquéreur devrait se voir accorder le prêt en question. En cas de refus du prêt, les parties seront libres de tout engagement sans que le vendeur puisse invoquer des dommages et intérêts à l'encontre de l'acquéreur.

Les frais et honoraires de l'acte notarié sont à charge de l'acquéreur.

Le présent contrat est établi en quatre exemplaires, dont le premier est destiné à l'employeur ; le deuxième au travailleur ; le troisième à être transmis endéans les 7 jours suivant le début de l'exécution du contrat à l'Inspection du travail et des mines et le quatrième au Centre Commun de la Sécurité Sociale.

Fait en autant d'exemplaires que de parties intéressées à , le / /

Le vendeur

L'acquéreur

