

Démarches pour l'achat d'un terrain en Espagne

1. Les points essentiels à vérifier avant un achat.....	1
2. Les principaux documents à obtenir avant un achat.....	1
3. Les agences immobilières.....	2
4. Le contrat de promesse de vente.....	3
5. Modalités de paiement au vendeur.....	4
6. Le notaire.....	4
7. Les coûts liés à l'achat d'un terrain.....	4

Cédric et Isabelle FRANCOYS - DE BRABANDERE

www.ICway.be

janvier 2011

Ce document est mis à disposition selon le Contrat Attribution-NonCommercial-ShareAlike 3.0 Unported
disponible en ligne <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/>
ou par courrier postal à Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California 94105, USA.

1. Les points essentiels à vérifier avant un achat

- Auprès de la maison communale/mairie (« ayuntamiento ») s'informer :
 - o sur les restrictions urbanistiques éventuelles (zone protégée : parc naturel ou parc national, zone de biens d'intérêts culturels, contraintes dans la construction, ...)
 - o sur les conditions d'édification ;
 - o et, le plus important, si le terrain est constructible (ou quelle partie du terrain l'est)
- Vérifier que les voisins du terrain ont bien été informés de la vente par lettre formelle, comme le stipule la législation espagnole dans le cas d'une vente, afin de leur donner la priorité de rachat, et que le délai d'attente de réponse soit expiré (dans les faits, cela semble rarement pratiqué).

Remarque : ces démarches peuvent être réalisées par une agence immobilière ou un avocat.

2. Les principaux documents à obtenir avant un achat

1) L'acte notarié d'achat-vente (« la escritura de compra-venta »)

C'est le document qui prouve que le vendeur a acheté le terrain. Ce titre de propriété est donc indispensable et le vendeur doit pouvoir en fournir une copie au potentiel acheteur.

Dans les écritures anciennes, seules les références du registre de la propriété sont indiquées (par ex. Tomo 704, libro 25, folio 98, alta 1), tandis que dans les écritures récentes, celles du Cadastre le sont également (par ex. 18130A007002280000HS - poligono 7, parcela 228).

2) Consulter un des sites internet du Cadastre

Il est possible de vérifier les limites et la superficie d'un terrain, grâce aux cartes et photographies aériennes disponibles en ligne :

- www.sigpac.es
- www1.sedecatastro.gob.es (références cadastrales du terrain nécessaires pour ce site)

3) Certification cadastrale descriptive et graphique (« certificación catastral descriptiva y grafica »)

Pour des raisons de respect de la loi de protection des données personnelles, la consultation publique des sites internet du cadastre ne permet pas de connaître le nom du propriétaire du terrain. Pour cela, il faut que le propriétaire ou le notaire demande une certification cadastrale descriptive et graphique, qui peut s'obtenir dans n'importe quel bureau du cadastre, souvent au sein de l'ayuntamiento (prix indicatif : 5 euros).

Remarque : le cadastre est en principe à jour au niveau des délimitations de terrains (polygones et parcelles), mais il ne l'est pas toujours concernant les propriétaires, la communication des informations entre le registre de la propriété et le cadastre n'étant pas systématique.

4) Extrait du registre de la propriété (« nota simple »)

Seul le registre de la propriété permet de s'assurer que le vendeur est bien le (seul) propriétaire du terrain concerné et que ce dernier n'est pas hypothéqué (« libre de carga »).

Cet extrait s'obtient auprès du Registre de la propriété (« Registro de la propiedad ») de la ville où se trouve le terrain ou, dans le cas d'un village, de la ville la plus proche (prix indicatif : 3,5 euros).

Remarque : anciennement, les surfaces déclarées étaient souvent inférieures à la réalité, pour des raisons fiscales. Par ailleurs, comme les anciennes écritures ne comprennent pas toujours les références cadastrales, il n'est pas toujours possible d'établir un lien entre le terrain visité et l'extrait du registre de la propriété obtenu. Afin de lever le doute, il est nécessaire d'obtenir à la fois un extrait du registre de la propriété et une certification cadastrale renseignant tous deux le même propriétaire.

5) Certificat de propriété des droits d'arrosage (« certificado de propiedad de los derechos de riego »)

Le propriétaire peut obtenir ce document auprès du Président de l'association des arroseurs (« asociación de los regantes »). Le certificat atteste le nombre d'heures hebdomadaire que possède le terrain appartenant au vendeur.

6) Tout autre document nécessaire

- Si le terrain comporte une maison qui n'est pas enregistrée dans l'écriture ancienne, obtenir un certificat d'existence de la maison (« certificación de existencia de vivienda »). Il s'agit d'un dossier réalisé par un architecte qui atteste la présence, la superficie et l'ancienneté de la maison ou de la ruine (prix indicatif : +/- 500 euros).
- Si le vendeur a la nue propriété et que la personne qui dispose de l'usufruit est décédée, demander un certificat de décès (« certificado de defunción ») auprès de la maison communale/mairie (« ayuntamiento ») dans laquelle la personne est décédée.

3. Les agences immobilières

Passer par une agence ou un intermédiaire immobilier n'est pas toujours intéressant. Depuis 2000, le marché est complètement libéralisé et aucune règle stricte n'est en vigueur. Les problèmes sont nombreux et les abus régulièrement dénoncés par des acheteurs/vendeurs. A tel point que certaines associations espagnoles de défense des consommateurs recommandent désormais d'éviter de passer par une agence immobilière.

1) Montant des honoraires

Le montant des honoraires d'une agence ou d'un intermédiaire immobilier n'est pas fixé par la loi et varie selon les régions :

- dans La Vera : 3% du prix net de vente, hors T.V.A.
- dans la Alpujarra : 2% du prix net de vente, hors T.V.A.
- ...

Les agences immobilières officielles (API) peuvent demander une commission allant jusqu'à 5% du prix net de vente du terrain.

Il faut tenir compte du fait que, à la commission de l'intermédiaire, il faut appliquer la T.V.A. correspondante (« IVA » = 18% en 2010), pourcentage qui impacte le montant final à payer à l'intermédiaire.

Remarque : Davantage que les Espagnols, les étrangers peuvent parfois être pris pour des « vaches à lait ». En règle générale, que ce soit avec le propriétaire ou avec une agence, il faut toujours négocier fermement. De plus, si l'agence n'a pas l'exclusivité sur la vente du terrain, il ne faut pas hésiter à aller en consulter d'autres.

2) Avant de visiter un terrain avec une agence

Préalablement à toute visite avec une agence, il faut donc se renseigner sur le montant des honoraires tel qu'il est pratiqué habituellement dans la région. De plus, il est prudent de demander un document écrit reprenant les conditions de l'agence (modalités, service et montant des

honoraires) et il ne faut pas hésiter à les négocier si elles ne sont pas conformes aux habitudes de la région.

3) Lors d'une visite avec une agence

En principe, lors d'une visite d'un terrain avec une agence, celle-ci doit vous faire signer une feuille de visite du terrain (« hoja de visita »). Ce document permet d'attester que la visite du terrain en question s'est faite avec l'agence immobilière et que les conditions de l'agence ont bien été communiquées au potentiel acheteur. Par ailleurs, cela constitue une preuve pour l'agence, vis-à-vis du vendeur, qu'elle a effectivement fait visiter ce terrain. Sur ce document sont reprises les conditions de vente (pourcentage de la commission de l'agence immobilière) et il peut y être mentionné le montant de l'indemnité si l'acheteur ne passe pas par l'agence pour acheter un terrain visité avec elle.

Remarque : Ne pas oublier de demander une copie de cette feuille de visite également signée par l'agence pour éviter que l'agence n'y ajoute des références d'un autre terrain, comme cela est déjà arrivé.

4) Obligations d'une agence ou d'un intermédiaire immobilier envers un potentiel acheteur

La profession ayant été libéralisée en avril 2000¹, les intermédiaires peuvent être tant des agents diplômés et appartenant à un Collège professionnel (« Agentes de la Propiedad Inmobiliaria »²) que n'importe quelle personne physique ou juridique.

Il est donc préférable, avant d'acheter un terrain via un intermédiaire immobilier, de vérifier s'il souscrit à une police de responsabilité civil. Ainsi, en cas de frais supplémentaires découlant du mauvais travail de l'intermédiaire (vente annulée pour vice de procédure ou parce que le bien était hypothéqué, impôts impayés, biens présentant des vices cachés, ...), ceux-ci seront couverts par son assurance.

Par ailleurs, l'intermédiaire a l'obligation de fournir au potentiel acheteur, protégé par la Loi pour la défense des consommateurs et utilisateurs³, tous les documents lui permettant de connaître le bien en question (cf. liste visée au point 2). Si ces informations sont incorrectes, il perd donc le droit à sa commission.

L'intermédiaire doit en outre mettre en relation les deux parties et se charger des démarches administratives jusqu'à la formalisation de l'opération de vente. Ainsi, il peut exiger que lui soit payée sa commission, dès que vendeur et acheteur se sont mis d'accord sur la transaction et qu'ils ont signé un contrat de promesse d'achat-vente (« Contrato de compromiso de compraventa »).

4. Le contrat de promesse de vente

Avant la vente proprement dite devant le notaire, un contrat appelé « contrato de promesa de compraventa » peut être passé entre l'acheteur et le vendeur. Celui-ci stipule le prix de vente net du terrain, les modalités de paiement, le montant de l'acompte qui sera versé ainsi que les indemnités à payer en cas de désistement de l'une ou l'autre des parties. Un modèle de contrat de promesse de vente est disponible sur www.tuabogadodefensor.com.

¹ Ley 4/2000, de 23 de junio de Medidas Urgentes de Liberalización en el Sector Inmobiliario y Transportes

² Decreto 3248/1969 de 4 de diciembre

³ Ley 26/1984, de 19 de julio, general para la defensa de los consumidores y usuarios y Real Decreto 515/1989, de 21 de abril, sobre protección de los consumidores en cuanto a la información a suministrar en la compraventa y arrendamiento de viviendas.

5. Modalités de paiement au vendeur

Si le paiement se fait par chèque bancaire, il faut un compte dans une banque espagnole. Il est possible d'ouvrir un compte aussi bien comme résident que comme non-résident.

Remarque : Disposer d'un NIE de non-résident (Número de Identidad de Extranjeros)¹ n'est pas toujours obligatoire pour ouvrir un compte bancaire. Toutefois, si vous désirez vous faire domicilier en Espagne et avoir un NIE de résident, il peut être intéressant que celui-ci soit repris dans l'acte notarié d'achat de votre bien immobilier.

6. Le notaire

La vente proprement dite se fait devant un notaire, en signant l'acte d'achat-vente (« escritura de compraventa »).

Avant le jour de la signature, il faut remettre les informations et documents liés au terrain (cf. liste visée au point 2), le prix de vente, les modalités de paiement, ainsi que les copies des cartes d'identité des acheteurs et des vendeurs.

De son côté, pour le jour de la signature, le notaire aura demandé :

- une Nota simple datée du jour de la vente, pour vérifier qu'il n'y a pas d'hypothèque récente ;
- une Certification cadastrale descriptive et graphique

En outre, le jour de la signature, le vendeur devra déclarer qu'aucune obligation d'aucune sorte n'est actuellement liée au terrain.

L'acte notarié vous sera remis quelques jours plus tard. Il faut alors en apporter une copie au Registre de la Propriété afin que celui-ci prenne en compte les modifications de propriété, et payer les impôts.

Remarque : légalement, c'est toujours le propriétaire actuel qui est responsable du paiement de l'impôt cadastral ("Impuesto de Bienes Inmuebles" ou IBI). Pour éviter tout problème, il est important de disposer des preuves de paiement de l'IBI pour les 5 dernières années. Le rendez-vous chez le notaire est donc une bonne occasion pour faire des copies des reçus du propriétaire précédent.

7. Les coûts liés à l'achat d'un terrain

Beaucoup de ventes se font pour un prix inférieur au prix réel avec une partie payée de la main à la main, pour diminuer les coûts liés à l'enregistrement de la propriété.

En effet, au prix de vente net, il faut ajouter :

- Nota simple (auprès du « Registro de la propiedad ») (prix indicatif : 3,5 euros) ;
- Eventuels frais bancaires : tenue de compte courant (environ 25 euros/an), émission d'un chèque bancaire (+/- 30 euros) ;
- Frais de notaire, qui varient principalement en fonction du prix de vente (+/- 500 euros) ;
- Frais d'enregistrement au registre de la propriété (+/- 200 euros) ;
- Impôts sur la transmission patrimoniale (7% du prix net du terrain) ;
- Honoraires de l'agence immobilière (2 à 5% du prix de vente + T.V.A.) ou d'un avocat (+/- 300 euros), si vous faites appel à leurs services.

¹ http://www.policia.es/cged/i_994354.htm