



Guide d'accompagnement détaillé sur l'activité 4 – Pratique de l'acte de vente (Bloc de compétences 3 - conduite d'un dossier en droit des biens dans le domaine de l'immobilier ou de l'entreprise)

I. Propos introductif

La vente immobilière relève des actes courants des offices et concerne une part essentielle de l'activité notariale.

Le notaire dispose d'un monopole d'intervention dans ce domaine. En effet, la nécessité de publier une vente immobilière pour la rendre opposable aux tiers implique une obligation de rédaction de la vente sous la forme d'un acte authentique.

La participation à la pratique des actes de vente constitue le cœur du domaine d'intervention d'un diplômé BTS CJN, il doit acquérir des méthodes, réflexes et gestes professionnels lui permettant d'être rapidement autonome lors de sa prise de poste.

Il apporte une assistance de qualité aux collaborateurs rédacteurs d'actes confirmés et facilite la conduite des dossiers. En fonction de la taille de la structure dans laquelle il travaille, il rédige des actes simples sous supervision.

Le cheminement de la production d'un acte de vente peut servir de trame à l'acquisition des compétences de cette activité.

Le professeur inscrit ce travail dans les évolutions liées à la notion juridique du droit de propriété, au droit immobilier et à la gestion numérique des dossiers. Il peut également mener ce travail dans le cadre du management de la qualité mis en œuvre dans certains offices en analysant les procédures appliquées dans les dossiers de vente en lien avec le bloc de compétences 1, activité 3 (Gestion de dossiers dans le respect des règles de déontologie et de sécurité des données).

L'étudiant doit saisir, très rapidement, que la sécurité et l'effectivité d'un acte de vente dépendent du respect de plusieurs étapes imbriquées. Il doit savoir situer son intervention et les conséquences des démarches qu'il a mis en œuvre dans le dossier.

Pour organiser l'acquisition progressive des compétences, le professeur peut, dans un premier temps, évoquer les règles communes aux ventes immobilières.

Puis dans un deuxième temps, il évoque les règles spécifiques des ventes immobilières liées à la nature du bien, objet de la vente. Le professeur peut prendre appui sur les dossiers et cas étudiés dans l'activité 3 (pratique des contrats préparatoires) de ce bloc pour amorcer la vente immobilière.

II. Garantir la validité des actes relatifs à la vente

L'étudiant doit, au préalable, acquérir les compétences permettant de garantir la validité des actes relatifs à la vente.

1. Analyser une situation et le contexte d'une opération immobilière

À partir de situations professionnelles, le professeur conduit les étudiants à identifier les personnes, les biens, les garanties liées au dossier de vente et leurs effets.

L'étudiant doit acquérir les compétences à se situer et analyser un dossier afin de mener ces identifications.

Dans un premier temps l'analyse porte sur les parties, intervenants et tiers concernés par la vente. L'étudiant est à même d'identifier le vendeur et l'acquéreur, de qualifier les parties : non professionnel ou professionnel, assujetti ou non assujetti, d'identifier les intervenants éventuels, d'identifier les tiers intéressés à l'acte (représentant, mandataire, tuteur, titulaire d'un pacte de préférence, titulaire d'un droit de préemption, etc...).

Cette analyse conduit à expliciter les droits et obligations du vendeur et de l'acquéreur dans un contrat de vente.

L'analyse du bien, objet de la vente, est réalisée en lien avec en lien avec l'activité 1 (pratique des opérations immobilières) de ce bloc. L'étudiant doit être en mesure de déterminer la nature du bien. Pour ce faire, il doit pouvoir distinguer les immeubles bâtis des immeubles non bâtis. Pour les immeubles bâtis, il doit pouvoir distinguer ceux vendus avec ou sans meubles et leur nature : maison individuelle, appartement en copropriété, lotissement, biens particuliers (ex : monuments historiques), VIR , maison rattachée à un terrain agricole.

Pour les immeubles non bâtis, la distinction porte sur la VEFA, le terrain à bâtir en secteur diffus, le terrain à bâtir en lotissement, terrain agricole, etc. L'étudiant doit distinguer l'usage du bien : habitation, commercial, rural, industriel, professionnel, car cela impact la constitution du dossier et les clauses qui seront rédigées dans l'acte. Il doit aussi être en mesure de distinguer le lieu de situation du bien et d'identifier les impacts en matière de DIP et les impacts fiscaux. Pour finir, il doit savoir déterminer la nature des droits du vendeur sur le bien vendu notamment les droits liés à la pleine propriété, la nue-propriété, ou à l'usufruit et les situations de propriété collective (indivision) tels qu'évoqués dans l'activité 1 (pratique des opérations immobilières) de ce bloc.

L'étudiant doit pouvoir situer l'acte de vente en préparation dans une chaîne des contrats. Les ventes immobilières sont, aujourd'hui, presque toujours précédées d'un contrat préparatoire. Pour ce faire, il est capable de distinguer les ventes avec ou sans contrat préalable. Le professeur introduit cette compétence en faisant le lien avec l'activité 3 (pratique des contrats préparatoires) de ce bloc. Pour les ventes conclues sans contrat préparatoire, le professeur peut faire rédiger une purge du droit de réflexion, réactivant ainsi des notions vues dans l'activité 3 (pratique des contrats préparatoires) de ce bloc. La distinction entre les ventes avec ou sans négociation immobilière préalable (en agence immobilière ou office notarial) est également évoquée, permettant d'introduire des éléments de l'activité 5 (négociation immobilière) de ce bloc (qui peut être traité en premier au choix de l'enseignant). L'analyse permet d'identifier les intervenants et les conséquences financières dans ce cas de figure. Enfin l'étudiant est mis en situation de distinguer les ventes de biens loués ou non (bail d'habitation, professionnel et rural), le lien est fait avec l'activité 2 (pratique des baux) de ce bloc en identifiant les tiers concernés et les conséquences sur le dossier.

L'étudiant est en mesure d'identifier les conditions de financement du prix de la vente. Il sait distinguer les ventes avec ou sans prêt, identifier les garanties à inscrire pour assurer le remboursement du prêt et identifier les sûretés déjà prises dans le dossier de vente.

Enfin, l'analyse du dossier porte sur les incidences fiscales de la vente. L'étudiant dispose de points de repère lui permettant de différencier les ventes avec ou sans calcul de droits fiscaux comme la TVA immobilière et l'impôt sur la plus-value immobilière.

La qualité du suivi du dossier (demande des pièces, choix et sélection des clauses, formalités postérieures) dépend d'une bonne capacité d'analyse préalable du dossier par l'étudiant. Elle est un gage de satisfaction du client. Le professeur accompagne et revient de façon circulaire sur cette compétence tout au long des activités.

2. Réaliser les démarches et formalités préalables

La première tâche confiée à un titulaire du BTS CJN est l'ouverture et la constitution du dossier de vente. Il s'agit de la principale mission pour un collaborateur « junior ». Il doit être rapidement autonome dans cette activité sur le terrain

De ce fait, les activités conduites en classe permettent à l'étudiant d'assurer la réalisation des démarches et formalités préalables à la rédaction d'un acte de vente.

Les tâches sont étudiées en faisant un lien permanent avec les éléments vus dans les activités du bloc 1 (accompagnement du client en respectant les règles de déontologie) en mettant en exergue la gestion de la relation client appliquée au notariat (notamment respect des règles de déontologie) et la gestion numérique des dossiers (création d'espace client, protection des données). Les procédures liées au management de la qualité sont une source intéressante à exploiter (permettant ainsi de préparer l'acquisition de certaines notions du bloc 8 en 2ème année) .

L'étudiant est mis en situation professionnelle pour créer et constituer un dossier numérique et papier en se conformant aux méthodes de travail en vigueur dans les études et recommandations des instances professionnelles (fiche cartonnée et extrait espace client) Le professeur le met en situation d'assurer une gestion électronique des pièces à réunir dans le dossier. Pour les établissements dotés de l'un des progiciels de la profession, c'est le moment opportun pour apprendre à ouvrir un dossier informatique et à mettre en œuvre de façon fictive les premières tâches comme l'accusé de réception du dossier auprès des clients et des intervenants ou tierces personnes. Ce travail peut être conduit à l'aide d'une vente précédée d'un contrat préparatoire qui est souvent accompagnée des premières pièces sur les clients s'il s'agit d'un acte sous-signature privée. Lorsque le contrat préparatoire a été rédigé par l'office, les parties à l'acte sont connues, d'autant plus si l'étude s'est chargée de la négociation immobilière du bien. Les techniques de communication étudiées dans l'activité 3 (gestion des dossiers dans le respect des règles de déontologie et sécurité des données) du bloc de compétences1 sont mises en œuvre tout au long des activités : rédaction de courriers, courriels, émissions et réception d'appels. Les jeux de rôle peuvent utilement être mobilisés pour travailler les compétences. (Jeux de rôle – appel client).

L'étudiant doit être capable d'établir la liste des pièces nécessaires au dossier. Les pièces à réunir permettent d'identifier les parties et leur situation juridique, de dresser l'audit technique du bien et ses conséquences juridiques, la vérification du mode de financement du bien et la prise de garanties.

L'étudiant doit identifier les procédures pour obtenir ces pièces, les classer, les numériser, suivre leur délai de validité, relancer en cas de non-obtention et les analyser afin d'en extraire les éléments qui seront portés dans l'acte (voir les fiches de procédure qualité si possible).

Cette collecte rigoureuse participe de l'authenticité de l'acte. Le professeur attire l'attention des étudiants sur le fait qu'il s'agit d'un maillon incontournable du processus d'authenticité de l'acte. Il est donc un acteur de cet enjeu et gage de la qualité du service offert aux clients. L'analyse des dossiers est importante, elle permet également une collecte rigoureuse. L'étudiant doit faire le lien entre sa constitution du dossier et la future rédaction de l'acte.

Le professeur peut prendre appui sur les dossiers et cas étudiés dans l'activité 3 (pratique des contrats préparatoires) de ce bloc pour amorcer la vente immobilière.

Pour déterminer la liste des pièces à collecter, le professeur met les étudiants en situation de préparer la rédaction de comparution des parties dans le futur projet d'acte. Pour ce faire, il distingue les personnes physiques et personnes morales. Pour les personnes physiques, il met en lumière les éléments d'identification d'une personne physique (en lien avec bloc 7 – les personnes), ceux liés à la capacité des parties (capacité générale avec la protection des personnes vulnérables - mineurs et majeurs protégés en précisant les éléments utilisés pour la détection de ces incapacités comme l'analyse des actes d'état civil (naissance et mariage) avec les mentions marginales et répertoire civil, la capacité spéciale ex : acquérir avec l'absence de condamnation pour l'acquéreur, la preuve d'un diplôme ou certification spécifique pour l'agriculteur qui achète un bien rural en vue de l'exploiter, les éléments d'identification de la situation personnelle et matrimoniale ainsi que leurs incidences sur les pouvoirs

dans les couples pacés et mariés. Cela est particulièrement important dans la vente immobilière qui est un acte de disposition. Les éléments d'extranéité susceptible d'avoir un impact dans le dossier sont évoqués. Pour les personnes morales, il met en exergue les éléments d'identification des personnes morales, les indicateurs d'une situation financière non obérée, les éléments permettant de s'assurer de la chaîne des pouvoirs et de l'autorisation à signer l'acte de vente. Il s'agira de présenter les sociétés, les notions d'agriculteur (structures agricoles) et de commerçant. Le professeur présente les services proposés par Infogreffe afin de trouver les informations utiles. L'analyse d'un extrait Kbis, d'extraits de statuts et de délibérations d'assemblées générales intervient naturellement. Ces éléments permettent de faire une introduction utile aux compétences qui seront travaillées dans l'activité 7 (pratique des actes notariés en présence d'une entreprise) de ce bloc.

L'étudiant est en mesure de déterminer les personnes présentes à la signature de l'acte. Le professeur s'appuie sur les procurations pour amener les étudiants à réfléchir à la problématique de la présence ou non à l'acte des parties en distinguant les personnes physiques et morales. Les notions de procurations en brevet ou authentique sont évoquées. Pour un acte de vente, des personnes qualifiées d'intervenantes à l'acte doivent être présentes pour assurer la validité de l'acte, le professeur présente ces intervenants et les tierces personnes intéressées à l'acte (tuteur, donateur, agence immobilière, banque etc..). Les nouvelles problématiques liées à la signature d'un acte à distance par les clients sont évoquées (distinction de la présence physique et de la procuration).

L'étudiant est capable d'établir la liste des pièces liées à l'audit juridique et technique du bien vendu. Il est primordial qu'il sache retracer l'origine de propriété du bien vendu. Le notaire a l'obligation de reconstituer l'origine de propriété du bien sur les 30 dernières années, il doit remonter à un acte translatif de propriété (et non pas déclaratif comme pour le règlement de succession par exemple) ce qui implique parfois de remonter à une période supérieure à 30 ans. Cette origine a également un impact sur l'effet relatif pour la publicité foncière de l'acte de vente. Si le titre de propriété n'a pas été fourni avec le contrat préparatoire, il faut l'obtenir. Le professeur présente les différentes sources de propriété d'un bien immobilier par exemple en sélectionnant différents extraits d'actes : vente, donation, donation-partage, attestation immobilière de propriété, convention de liquidation-partage, licitation, échange ... Le lien avec le bloc de compétences 2 (conduite d'un dossier en droit des personnes, de la famille et patrimoine familial) peut être fait afin de montrer l'interdépendance des deux blocs dans la pratique en office.

L'analyse d'un état hypothécaire hors formalité est une activité incontournable pour reconstituer l'origine trentenaire. Le professeur choisit des états hypothécaires qui permettent l'acquisition progressive de cette compétence. C'est aussi l'occasion de travailler sur les demandes de renseignements sommaires urgents. Avec l'accès direct au fichier immobilier (projet ANF) pour les notaires, les collaborateurs doivent être à même d'établir avec justesse un RSU. Le professeur travaille cette compétence, dans la mesure du possible, en lien avec le SPF ou SPFE compétent dans le secteur de l'établissement. A cette occasion, sont analysées les éventuelles garanties à lever du chef du vendeur sur le bien vendu. Le professeur peut également évoquer les servitudes et autres charges réelles qui sont inscrites sur l'état hypothécaire.

Le vendeur d'un bien immobilier est tenu d'une obligation lourde d'information au bénéfice de l'acquéreur, il doit transmettre une importante quantité d'informations à ce dernier en faisant preuve de bonne foi. Le professeur conduit les étudiants à déterminer les documents informatifs portant sur l'état du bien, les diagnostics techniques, les réglementations nationales et locales en matière d'urbanisme et de protection de l'environnement en fonction de la nature du bien. Les documents spécifiques peuvent être évoqués lors de l'étude consacrée aux différents types de vente ex : documents liés à la vente d'un lot de copropriété.

La vente d'un bien peut être soumise à la purge de différents droits de préemption et/ou pacte de préférence qui permettent parfois d'évincer l'acquéreur qui a contractualisé dès le contrat préparatoire avec le vendeur. Le professeur peut réactiver ici les mécanismes des droits de préemption publics et privés et les pactes de préférence étudiés dans l'activité 3 (pratique des contrats

préparatoires) de ce bloc. Il met en place des activités professionnelles permettant à l'étudiant d'identifier l'application des différents droits de préemption, d'analyser l'articulation de ces derniers et leur mise en œuvre ex : renseigner un imprimé de DIA pour la purge du DPU ou la purge du droit de préemption de la SAFER.

L'article 1583 du Code civil dispose que « la vente est parfaite entre les parties, et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on est convenu de la chose et du prix, quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé. » Le notaire doit veiller au paiement du prix par l'acquéreur auprès du vendeur. Ce prix est déterminé lors de l'évaluation du bien et dès le contrat préparatoire entre les parties. Il peut être remis en question en cas de rescision pour lésion ou d'erreur sur la mesure de la surface du bien dans le cadre de la loi Carrez pour les lots de copropriété. Le professeur précise les conditions de fixation dudit prix. Il est important d'évoquer les conditions de paiement du prix.

III. Sécuriser la vente en garantissant le paiement du prix

L'étudiant doit ensuite être capable de sécuriser la vente en garantissant le paiement du prix.

1. Déterminer les modalités de paiement du prix et de ses garanties

Les activités proposées lui permettent de déterminer les modalités de paiement du prix et de ses garanties. Il peut être amené à une rédaction éventuelle des actes relatifs au financement afférent.

Le professeur distingue les ventes dans lesquelles le prix est versé au moyen de fonds personnels et celles dont le paiement est assuré à l'aide d'un prêt immobilier auprès d'un établissement de crédit. Le financement par fonds personnels ou propres permet d'évoquer les notions d'emploi et remploi de fonds notamment pour les couples pacsés ou mariés. Le lien peut être fait avec l'activité 3 (Accompagnement de la vie juridique des couples : les désunions) du bloc de compétences 2. Il peut être intéressant d'analyser un contrat préparatoire de vente comportant une condition suspensive d'obtention de prêt et d'évoquer les contrats de prêts immobiliers. Il s'agit d'une réactivation car ces éléments ont déjà été évoqués dans l'activité 3 (pratique des contrats préparatoires) de ce bloc. Le professeur s'attache à illustrer la mise en œuvre de la condition suspensive lors de la préparation de l'acte définitif de vente (conditions d'applications, suivi auprès du client-acquéreur, obtention ou refus du prêt, prolongation de la condition).

Les offres de prêt doivent être transmises au plus tôt pour la réitération des conditions du prêt dans l'acte de vente uniquement si le prêt est assorti d'une sûreté réelle. L'analyse d'offres de prêt sous signature privée ou authentique permet au professeur de faire identifier à l'étudiant les règles protectrices d'un acquéreur-emprunteur dans les ventes immobilières. Le paiement du prix est aussi l'occasion d'évoquer les obligations du notaire en matière de Tracfin. Le professeur évoque la nécessité de faire l'appel des fonds dans le délai imparti à la présence des fonds sur le compte du notaire le jour de la signature de l'acte de vente. Les sûretés personnelles ou réelles éventuelles demandées par l'établissement de crédit à l'encontre de l'acquéreur sont identifiées dès la constitution du dossier.

Une fois ces pièces obtenues, l'étudiant doit vérifier toutes les informations qui seront retranscrites dans l'acte de vente. Il doit analyser les pièces et vérifier leur adéquation avec les clauses de l'acte.

2. Répondre aux exigences de l'acte authentique électronique et de la digitalisation des processus professionnels

L'acte authentique électronique est devenu la norme, il a modifié les méthodes de travail (à ce jour, tous les actes peuvent être reçus électroniquement sauf pour les testaments authentiques reçus par deux notaires). Par conséquent la production de l'acte doit être pensée dès la constitution du dossier, tout doit être anticipé avant que n'intervienne la signature de l'acte. Les formalités postérieures étant de plus en plus limitées. Le professeur accompagne les étudiants à organiser et penser le rattachement

des pièces en vue de la signature électronique. Dans les établissements dotés d'un des progiciels de la profession, les dossiers fictifs créés permettent de mettre en œuvre cette préparation.

Le professeur met les étudiants en capacité de développer leurs compétences numériques à l'occasion de cette tâche de constitution du dossier.

La mise en œuvre des compétences peut être totalement numérique. Lors de la résolution des situations professionnelles, le professeur propose aux étudiants des échanges dématérialisés de pièces, la création de dossiers numériques et partagés, le travail sur des documents collaboratifs en utilisant les outils à disposition sur l'ENT : casier, espace documentaire, mur collaboratif, pad, poste-fichier, forum. L'outil Pearltrees permet également une mise en activité avec une pratique dématérialisée et une interaction avec le professeur et entre les étudiants. Les étudiants sont formés à l'utilisation d'un double écran.

IV. Déterminer les clauses en vue de la rédaction d'un projet d'acte de vente

Les activités conduites dans le cadre de la constitution et l'analyse d'un dossier amènent l'étudiant à être capable de déterminer les clauses en vue de la rédaction d'un projet d'acte de vente.

Le diplômé BTS CJN, collaborateur « junior », a vocation à rédiger des actes simples sous la supervision d'un collaborateur référent et à évoluer vers une constitution des dossiers en autonomie et la rédaction d'actes complexes sur un poste de collaborateur confirmé.

1. Participer à la rédaction des actes ventes : développer la capacité à analyser le dossier et à sélectionner et/ou adapter les clauses adéquates

La rédaction des actes est aujourd'hui largement assistée par ordinateur. Il est encore plus important de développer chez l'étudiant des compétences d'analyse en vue d'un choix pertinent, d'une sélection rigoureuse et d'une adaptation des clauses à la situation des parties, à la nature du bien vendu et aux besoins des clients.

Dans les établissements dotés d'un progiciel de la profession, la création de dossiers fictifs avec rédaction et/ou déroulé de la trame permettent de mettre en œuvre la compétence rédactionnelle. Mais il est souhaitable de développer, en premier lieu, des réflexes d'analyse.

La rédaction de l'acte doit être mise en relation immédiate avec la collecte des pièces reçues lors de la constitution du dossier. L'analyse d'actes de vente avec et sans contrat préparatoire préalable permet au professeur d'amorcer l'acquisition des compétences rédactionnelles.

Le professeur peut introduire ce travail d'analyse en rappelant les règles de rédaction des actes authentiques adaptées à l'acte authentique électronique et les règles de rédaction des actes publiés au service de la publicité foncière. Pour les actes de vente avec contrat préparatoire, le professeur peut demander à l'étudiant d'identifier les clauses reprises, modifiées ou ajoutées dans l'acte de vente définitif. Le professeur éveille l'attention de l'étudiant sur l'identification de la structure d'un acte authentique de vente en distinguant la partie normalisée destinée à être publiée au SPF(E) par télé@cte et la partie développée. Les clauses contenues dans la partie normalisée sont analysées en vue de faire le lien avec les exigences de la publicité foncière et la tenue du fichier immobilier. Le professeur démontre l'utilité de la partie développée en identifiant les informations importantes qui y sont relatées ex: purge du délai de rétractation, purge du droit de préemption urbain, clause de négociation, déclaration d'insaisissabilité... Le lien est toujours fait avec les pièces collectées lors de la constitution du dossier et les éléments relatés dans l'acte en faisant référence aux règles de rédaction précitées. Leur respect est indispensable pour éviter tout refus ou rejet de l'acte lors de la publication au SPF(E).

La rédaction des clauses est conduite de telle sorte que l'étudiant puisse sélectionner, modifier, adapter une clause en fonction de la situation des parties et de la nature du bien vendu. Le professeur travaille principalement les clauses contenues dans la partie normalisée. Des exercices simples permettent au

professeur d'aguerrir les étudiants à cette compétence. Par exemple avec un usage d'outils numériques disponibles sur les ENT des établissements sous forme de QCM, d'appariement ou association, de mise en ordre. L'utilisation d'un progiciel de la profession est utilisée à bon escient pour accompagner les étudiants dans ce travail ex: il est possible d'utiliser la fonction guide corpus qui est un assistant de déroulement de la trame présentant des points d'alerte sous forme de drapeau, le professeur invite l'étudiant à les solutionner, cela nécessite une analyse de la clause et du contexte du dossier. La rédaction complète d'un acte de vente n'est pas attendue.

2. Participer à la mise en œuvre les formalités postérieures à la signature d'un acte de vente

L'étudiant est capable de réaliser les formalités liées à la signature de l'acte. Elles sont essentielles à l'opposabilité de l'acte rédigé et conduisent à la clôture du dossier et à l'archivage de plus en plus électronique de l'acte reçu. Le professeur s'attache à présenter l'utilité des formalités postérieures et les délais de rigueur dans lesquels elles doivent être réalisées. Elles sont étudiées en lien avec l'activité 3 (gestion des dossiers dans le respect des règles de déontologie et de sécurité des données) du bloc de compétences 1.

Le professeur présente les formalités postérieures communes à toutes les ventes immobilières notamment les vérifications de l'acte (qui ont de plus en plus lieu en amont avec l'acte authentique électronique), la tenue du répertoire, l'information des tiers, l'établissement des sous-produits (attestations avec ou sans prix), la taxation définitive et les décomptes clients effectués par la comptabilité.

Le professeur présente les formalités de publicité des actes au SPF(E) avec le principe de la formalité fusionnée ou unique. Il évoque les délais à respecter, les documents à adresser via télé@cte et le versement des droits de mutation à titre onéreux.

Pour les autres ventes, le professeur distingue les ventes dont le financement du prix est réalisé à l'aide d'un prêt immobilier souscrit par l'acquéreur contre garanties et la situation du vendeur qui avait financé le bien vendu en recourant lui-même à un prêt garanti.

L'étudiant doit être à même de distinguer les différentes sûretés, identifier les garanties à inscrire pour assurer le remboursement de l'établissement de crédit. Sont travaillés, les bordereaux d'inscription, les délais à respecter pour la prise d'effets des garanties et le lien avec l'état hypothécaire hors et sur formalités. Le lien est fait avec les clauses du projet d'acte de vente en la matière.

Les étudiants sont mis en situation professionnelle pour la mise en œuvre des inscriptions ex : rédaction de bordereaux.

La radiation des garanties du chef du vendeur est travaillée par la mise en pratique de la procédure de mainlevée. Sont évoquées, les démarches à réaliser, la rédaction de l'acte de mainlevée, l'information du vendeur. Le professeur resitue cette procédure de radiation dans le déroulement global du dossier de vente, car elle peut intervenir plusieurs mois après. La lecture d'un état hypothécaire sur formalités peut être utilisée pour illustrer l'effectivité de la radiation.

Par la suite, le professeur évoque les formalités réalisées une fois que l'acte de vente a été publié au SPF(E) avec le solde des comptes clients, la copie authentique transmise à l'acquéreur, la copie exécutoire éventuelle transmise à l'établissement de crédit, les enquêtes de satisfaction adressées aux clients et enfin l'archivage du dossier. Ces éléments sont étudiés en lien avec l'activité 3 (gestion des dossiers dans le respect des règles de déontologie et de sécurité des données) du bloc de compétences 1.

L'étudiant est sensibilisé au maintien de la relation client durant cette phase de formalités postérieures.

3. Pratiquer et expliciter au client la taxation d'un acte de vente

Le notaire délivre un service public de rédaction d'actes authentiques, il est rémunéré à ce titre selon un tarif fixé par décret. Mais il est également percepteur indirect d'impôts au profit de l'Etat.

Le professeur présente les composantes de la taxation en matière de vente immobilière. Elles sont étudiées en lien avec l'activité 1 tâche 3 (repérage des règles de taxation des actes) du bloc de compétences 1.

La taxation des actes s'inscrit dans une temporalité durant la conduite du dossier de vente. Le professeur présente les différentes étapes, notamment la création des comptes (clients et du dossier), la demande de provision sur frais (le professeur sensibilise l'étudiant à l'obligation faite au notaire d'obtenir une provision sur frais avant toute démarche de collecte de pièces auprès des organismes), appel de fonds, la taxation de l'acte après la signature, le versement du prix au vendeur, solde du compte acquéreur).

Le professeur distingue l'établissement de la rémunération de la prestation notariale pour la rédaction de l'acte sous forme d'émoluments, d'honoraires ou débours et les droits de mutation à titre onéreux. Il est important que les étudiants emploient une terminologie exacte concernant les frais d'acte et puissent les expliquer avec pédagogie au client (jeu de rôle, infographie, etc...).

Le professeur s'attache à mettre en application les concepts liés aux droits de mutation à titre onéreux. Les éléments d'identification de la fiscalité en vigueur applicable à la vente sont étudiés.

L'étudiant peut identifier et calculer les droits payés par l'acquéreur notamment les droits d'enregistrement, la TPF et la CSI et les mécanismes de virement opérés lors du télé@ctage des actes. L'incidence de la présence de meubles ou non lors de la mutation est évoquée. La clause correspondante de l'acte de vente est revue, elle peut être complétée après calcul par les étudiants. Pour poursuivre, sont identifiés et calculés les droits payés par le vendeur avec le calcul de la plus-value immobilière et la TVA immobilière notamment. Les qualités de professionnels ou non, et d'assujettis ou non sont réactivées. Le professeur présente les méthodes d'analyse, de calcul des impôts et les formulaires de déclaration. Pour le calcul des plus-values immobilières, le professeur peut utiliser le simulateur proposé par le site des notaires de France.

Les règles spécifiques liées à la nature du bien vendu peuvent être, par la suite, étudiées séparément. Cela permet de réactiver les éléments vus au cours de la présentation des règles communes et de mettre en exergue l'impact de ces spécificités sur la conduite du dossier de vente immobilière. Sont évoqués, les actes vente les plus courants ex: maison individuelle en insistant sur les assurances construction, vente de lot de copropriété, terrain à bâtir, lotissement, VEFA, vente à terme, vente d'immeuble à rénover.

L'enseignant use de sa liberté pédagogique pour choisir l'articulation qui lui convient le mieux.