

Le sort du prix de vente d'un immeuble démembré

Trop souvent la vente d'un immeuble démembré donne lieu à une répartition « automatique » du prix entre l'usufruitier et le nu-proprétaire. Cette pratique, qui n'est pas sans risque, est loin d'être satisfaisante car elle fait l'impasse sur les deux autres possibilités qui correspondent souvent bien mieux aux attentes des vendeurs.



© Savinien Tonelli

Mme Hélène BOTREAU
Direction régionale de Bordeaux

Union notariale financière (UNOFI)
Direction régionale de Bordeaux
Tél. : 05 56 44 78 64
bordeaux@unofi.fr

La répartition du prix de vente est-elle toujours pertinente ?

Lors de la vente d'un bien démembré, le principe est la répartition du prix entre l'usufruitier et le nu-proprétaire selon la valeur respective de leurs droits, **sauf convention contraire des parties**. Ainsi, les vendeurs peuvent s'accorder sur la répartition du prix et ses modalités, un remploi en démembrement, un quasi-usufruit sur le prix de vente, ou encore sur un panachage de ces trois possibilités.

En l'absence d'accord, « *le prix de cession à retenir est le prix réel tel qu'il est stipulé dans l'acte. Le prix global doit être ventilé de façon à faire apparaître distinctement le prix de cession de la nue-proprété et celui de l'usufruit, en fonction de la valeur réelle au jour de la vente* ». (BOI-RFPI-PVI-20-10-10 paragraphe 320). Le principe est donc ici de retenir la valeur civile, ou valeur économique, des droits démembrés. Aussi, si l'on retient (le plus souvent par commodité) la répartition sur la base du barème fiscal, il faut, compte tenu de l'écart entre les deux valorisations, en informer préalablement les parties. **A défaut, le notaire engage sa responsabilité.** Et dans ce cas, il pourrait être redevable non seulement de la différence de prix qui aurait dû revenir à la partie lésée - le plus souvent l'usufruitier -, mais également du surplus d'impôt de plus-value immobilière qui aura été acquitté par le nu-proprétaire.

Peut-être plus embarrassant encore, la répartition du prix de vente va très fréquemment à l'encontre des objectifs à l'origine du démembrement. D'une part, elle entraîne une forte diminution des revenus potentiels de l'ex-usufruitier (sauf à consommer le capital reçu). D'autre part, elle a pour effet immédiat d'augmenter le patrimoine détenu en pleine propriété par l'ex-usufruitier et, en conséquence, de générer une nouvelle masse taxable à son décès. Tout cela ne répond plus aux motifs qui ont amené le notaire à conseiller ce démembrement pour organiser la transmission du patrimoine familial dans les meilleures conditions (qu'il s'agisse d'une donation de la nue-proprété du bien ou du choix de l'option successorale en usufruit du conjoint survivant).

Quand et comment décider du sort du prix de vente ?

Eviter la répartition du prix de cession passe **obligatoirement par un accord des parties, ayant date certaine et passé au plus tard le jour de la vente pour être opposable à l'administration fiscale**. En effet, une fois la vente réalisée sans cet accord, la répartition est de droit, et le démembrement n'existe

plus. Si, dans ces conditions, un investissement devait être réalisé en démembrement, il s'agirait alors d'une acquisition en démembrement financée avec des capitaux détenus en pleine propriété par les deux parties. La présomption de l'article 751 du Code général des impôts trouvera à s'appliquer et le nu-proprétaire pourrait manquer d'éléments opposables à l'administration pour la combattre avec succès au jour du règlement de la succession de l'usufruitier. Avec, pour conséquence, la taxation aux droits de succession de la pleine propriété du bien. Pour éviter cette situation, il faut que les parties se mettent d'accord avant la vente, le dernier jour possible étant celui de la signature de l'acte définitif. **Après avoir établi l'origine de propriété sur les trente dernières années, le notaire, pour conseiller ses clients, doit s'interroger avec eux, le plus tôt possible, sur les modalités d'utilisation les plus adaptées du prix de vente (répartition, remploi en démembrement de propriété ou quasi-usufruit). Il prend ainsi l'initiative d'un conseil en réalité indispensable.**

Que se passe-t-il en pratique si les relations entre les parties sont bonnes ?

Idéalement, l'accord des parties devrait être trouvé avant la signature de l'avant-contrat pour éviter de soumettre l'usufruitier aux aléas de la répartition du prix. Le sort du prix de vente est alors une des conditions de l'accord des parties à la signature du mandat de vente. Cependant, lorsque les relations de l'usufruitier et du nu-proprétaire sont bonnes, l'accord sur le sort du prix peut se sceller entre les signatures du compromis et de l'acte authentique. En fonction des besoins de chacune des parties, une convention préalable à l'acte définitif est alors régularisée. Elle prévoit de plus en plus fréquemment un panachage entre les trois options (répartition, remploi et quasi-usufruit) pour être au plus près des objectifs des clients et de leur situation financière et fiscale. Par exemple, les parties peuvent prévoir une répartition sur une partie du prix pour permettre au nu-proprétaire d'acquitter l'impôt de plus-value à sa charge, et un quasi-usufruit sur le solde pour optimiser la protection de l'usufruitier.

On constate ainsi que la délivrance d'un conseil adapté nécessite qu'une étude globale de la situation familiale, sur les plans économique, financier et fiscal, soit réalisée préalablement à la vente immobilière. Pour cela, le notaire peut se faire accompagner par les collaborateurs de l'Union notariale financière mis à sa disposition.

Chaque patrimoine est unique.