

Table des matières

Les dangers de l'offre d'achat ou de la promesse de vente	7
Laurent COLLON	
Section 1. Définition des notions analysées	7
Sous-section 1. La vente, un contrat parfait <i>solo consensu</i>	7
Sous-section 2. Les pourparlers préliminaires	9
Sous-section 3. Les avant-contrats	10
Sous-section 4. L'offre	10
§ 1. Les éléments essentiels du contrat doivent y être précisés	10
§ 2. L'intention de l'offrant de se lier définitivement par la seule acceptation de l'offre	11
§ 3. Elle doit être portée à la connaissance du bénéficiaire par l'offrant ou son mandataire	11
Sous-section 5. La promesse de contrat (ou option)	12
Section 2. Responsabilité de l'agent immobilier dans la rédaction des actes	12
Sous-section 1. La responsabilité à l'égard du client	12
§ 1. La rédaction de l'offre	12
§ 2. La rédaction de l'acte sous seing privé	14
Sous-section 2. La responsabilité à l'égard du tiers (candidat acquéreur)	16
Les conditions suspensives et résolutoires en droit fiscal	19
Lorette ROUSSEAU	
Introduction	19
Section 1. La condition suspensive	19
Sous-section 1. Principes	19
Sous-section 2. Applications	20
§ 1. Stipulations ne pouvant être considérées comme une condition suspensive	20
§ 2. Stipulations pouvant être considérées comme une condition suspensive	23
Sous-section 3. Liquidation du droit proportionnel	26
Sous-section 4. Cession de droits conditionnels	27

Section 2. La condition résolutoire	27
Sous-section 1. Résolution judiciaire	28
Sous-section 2. Délai d'un an	29
Conclusion	29
Les conditions suspensives et résolutoires en droit civil	31
Pierre VAN DEN EYNDE	
Introduction	31
Section 1. Conditions suspensives	31
Sous-section 1. Principe	31
Sous-section 2. Conséquences	32
Sous-section 3. Effets de la condition suspensive	33
§ 1 ^{er} . Avant la réalisation de la condition suspensive	33
§ 2. Lors de la réalisation de la condition suspensive	35
§ 3. Si la condition suspensive ne se réalise pas	35
§ 4. Exécution de la convention	36
Section 2. Conditions résolutoires	37
Sous-section 1. Effets	37
Examen de quelques clauses particulières au regard des droits d'enregistrement	39
Christine GAIONI & Joëlle LARDINOIS	
Section 1. Élection de command	39
Sous-section 1. Principes civils – Rappel	39
Sous-section 2. Droits d'enregistrement et clause de déclaration de command	40
Sous-section 3. Problématiques actuelles posées par la clause de déclaration de command	42
§ 1. La substitution d'acquéreur	42
§ 2. Rédaction et interprétation	42
Section 2. Clause de porte-fort avec promesse de ratification	44
Sous-section 1. Principes civils – Rappel	44
Sous-section 2. Droits d'enregistrement et convention de vente immobilière par porte-fort	45
Sous-section 3. Décisions récentes en matière de droit d'enregistrement.	45
Section 3. Acquisition pour compte d'une société en formation	46
Sous-section 1. Article 60 du Code des sociétés – Principes	46

Sous-section 2. L'article 60 C.Soc. et les droits d'enregistrement	48
Sous-section 3. Décisions récentes concernant l'article 60 du Code des sociétés et les droits d'enregistrement	48
Section 4. Transfert différé de propriété	50
Sous-section 1. Nature civile de la clause	50
Sous-section 2. Effet de cette clause sur la perception des droits d'enregistrement	51
Conclusion générale	52
Les incidents de la vente	
Quelles sont les conséquences fiscales en cas de modifications intervenues entre la signature du compromis et l'enregistrement de la convention ?	53
André CULOT	
Introduction	53
Section 1. Généralités	54
Sous-section 1. Les conventions translatives obligatoirement enregistrables	54
§ 1. Généralités	54
§ 2. Au regard du Code des droits d'enregistrement, un écrit est-il nécessaire ?	54
§ 3. La vente est-elle la seule convention visée ?	55
§ 4. Dans quels délais la vente doit-elle être présentée à la formalité de l'enregistrement ?	56
§ 5. Où la déclaration ou le compromis de vente doivent-ils être enregistrés ?	57
§ 6. Quand faut-il payer les droits d'enregistrement ?	57
§ 7. Qui est tenu de faire enregistrer la déclaration ou le compromis et donc de payer les droits d'enregistrement ?	57
§ 8. Quelles sont les sanctions en cas de retard à la présentation de l'enregistrement ?	58
Sous-section 2. Les règles générales de perception du droit de vente	58
§ 1. Quel est le montant des droits à payer ?	58
§ 2. Qu'est ce que la valeur conventionnelle ?	58
§ 3. Qu'est ce que la valeur vénale ?	59
§ 4. Quelle valeur retenir ?	60

Section 2. Principes de base applicables en cas de changement d'acquéreur	60
§ 1. Le fisc est un tiers pour la perception des droits d'enregistrement (C. enr., art. 18)	60
§ 2. La théorie de la mutation apparente	61
§ 3. La présomption de l'article 187 du Code des droits d'enregistrement	62
§ 4. La déclaration de command	63
§ 5. L'article 212 du Code des droits d'enregistrement	64
Section 3. Le cas particulier de la vente en triangle	65
§ 1. Définition	65
§ 2. Exemple chiffré	66
§ 3. Application de l'article 212	67
§ 4. Solution envisageable	67
Section 4. La substitution d'acquéreur	68
§ 1. Définition	68
§ 2. Distinction – Plan	68
Sous-section 1. L'acte initial (en principe le compromis) laisse la possibilité à l'acquéreur de désigner quelqu'un d'autre	69
§ 1. La substitution intervenue entre l'acte initial et l'acte présenté à l'enregistrement est restée secrète vis-à-vis de l'administration	69
§ 2. Exemple chiffré	69
§ 3. La substitution intervenue entre l'acte initial et l'acte présenté à l'enregistrement est révélée à l'administration	70
§ 4. Exemple chiffré	71
§ 5. Application de l'article 212	71
Sous-section 2. L'acte initial (en principe le compromis) ne laisse pas la possibilité à l'acquéreur de désigner quelqu'un d'autre	71
§ 1. La substitution intervenue entre l'acte initial et l'acte présenté à l'enregistrement est restée secrète vis-à-vis de l'administration	71
§ 2. Exemple chiffré	72
§ 3. La substitution intervenue entre l'acte initial et l'acte présenté à l'enregistrement est révélée à l'administration	73
§ 4. Exemple chiffré	73
§ 5. Application de l'article 212	74
§ 6. Conclusion	74

Particularités en matière de T.V.A.	75
François MENNIG	
Introduction	75
Section 1. La T.V.A. appliquée aux cessions de terrains nouvellement bâtis	75
Sous-section 1. Principes de base	75
Sous-section 2. Une cession immobilière est-elle susceptible de subir à la fois la T.V.A. et les droits proportionnels d'enregistrement?	76
Sous-section 3. Bâtiments qui peuvent faire l'objet d'une cession soumise à la T.V.A.	77
§ 1. Notion de bâtiment au sens de la T.V.A.	77
§ 2. Critère de nouveauté	78
Sous-section 4. Personnes habilitées à céder des bâtiments neufs sous le régime de la T.V.A.	81
§ 1. Dispositions communautaires	81
§ 2. Dispositions belges	81
Sous-section 5. La cession d'un bâtiment comprend-elle également le terrain y attenant?	83
§ 1. Dispositions communautaires	83
§ 2. Dispositions belges	84
§ 3. Conclusions	88
Section 2. Les universalités de biens ou branches d'activités comprenant un bien immeuble	89
Sous-section 1. Introduction	89
Sous-section 2. Notion de branche d'activité ou d'universalité de biens	90
Sous-section 3. Contours du principe de continuité de la personne	91
Sous-section 4. Révision de la T.V.A. qui grève les biens d'investissement	92
Sous-section 5. Universalité de biens comptant en son sein des biens immeubles	92
§ 1. Le bâtiment cédé est neuf pour les besoins de la T.V.A. et est placé dans le champ d'application de la T.V.A.	93
§ 2. Le bâtiment cédé n'est pas placé dans le champ d'application de la T.V.A.	93
Sous-section 6. Application des principes de révision dans le chef du cessionnaire	94

§ 1. Révision en défaveur du cessionnaire, nouvel exploitant des biens lui cédés	94
§ 2. Application des principes de révision en faveur du cessionnaire, nouvel exploitant des biens lui cédés	95
Conclusions	96
Annexe : Texte coordonné de l'article 159, 8° du Code T.V.A. modifié	96
La plus-value sur immeuble à l'impôt des personnes physiques	99
Daniel HUNIN	
Introduction	99
Section 1. Les revenus professionnels	102
Sous-section 1. La notion de revenu professionnel	102
Sous-section 2. La plus-value obtenue en cours d'activité professionnelle	104
§ 1. Les plus-values imposables	104
§ 2. Les plus-values exonérées	118
Sous-section 3. La plus-value provenant d'une activité professionnelle antérieure	126
§ 1. Les plus-values imposables	126
§ 2. Les plus-values de cessation exonérées	137
Section 2. Les revenus divers	142
Sous-section 1. Les bénéfices ou profits occasionnels	144
§ 1. Les plus-values imposables	144
§ 2. Les plus-values non imposables	147
§ 3. Le montant net imposable des plus-values	148
Sous-section 2. Les plus-values sur terrains	149
§ 1. Les plus-values imposables	149
§ 2. Les plus-values non imposables	150
§ 3. Le montant net imposable des plus-values	150
Sous-section 3. Les plus-values sur immeubles bâtis	150
§ 1. Les plus-values imposables	151
§ 2. Les plus-values non imposables	152
§ 3. Le montant net imposable des plus-values	152
Section 3. Le taux de l'impôt	153
Conclusion	154
Table des matières	155