

# Table des matières

<b>Les dangers de l'offre d'achat ou de la promesse de vente</b>	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
<b>Les conditions suspensives et résolutoires en droit fiscal</b>	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
<b>Les conditions suspensives et résolutoires en droit civil</b>	<b>31</b>
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 <sup>er</sup> . 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
<b>Examen de quelques clauses particulières au regard des droits d'enregistrement</b>	<b>39</b>
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
<b>Les incidents de la vente</b>	
<b>Quelles sont les conséquences fiscales en cas de modifications intervenues entre la signature du compromis et l'enregistrement de la convention ?</b>	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

<b>Particularités en matière de T.V.A.</b>	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
<b>La plus-value sur immeuble à l'impôt des personnes physiques</b>	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 bénéfiques 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
<b>Table des matières</b>	155