



Vendre/acquérir un bien immobilier en tant qu'association (janvier 2023)

Depuis 2014 et la loi ESS (Economie Social et Solidaire), les associations déclarées depuis 3 ans au moins et éligibles au régime fiscal du mécénat (répondant aux conditions de l'article 200 ; 1-b du CGI) sont autorisées à **accepter les libéralités entre vifs ou testamentaires** (dans des conditions fixées par l'article 910 du Code civil) mais également à **posséder et administrer tous immeubles acquis à titre gratuit**.

Les associations reconnues d'utilité publique (RUP) ainsi que les unions agréées d'associations familiales peuvent détenir et administrer des immeubles de rapport, en plus de ceux utiles à l'accomplissement de leur objet social.

La vente d'un bien immobilier appartenant à une association est conditionnée par un **vote de l'assemblée générale** de l'association pour décider et autoriser la mise en vente ou la vente (se référer aux statuts de l'association).

S'agissant d'un bien acquis à titre gratuit (par legs ou don), il y a lieu de vérifier dans l'acte si le bien n'est pas grevé d'une clause d'inaliénabilité ou d'interdiction d'aliéner.

Une fois la décision de vendre prise, il convient de définir la valeur du bien, de déterminer si le bien sera cédé libre de toute occupation ou occupé et de réaliser tous les diagnostics préalables à la vente (amiante, plomb, loi Carrez, DPE, gaz, électricité, termites, etc.).

La nature du bien ou sa localisation peuvent aider au choix du vecteur de commercialisation : notaire, agent immobilier, conseils en investissement, sites internet... Un appartement en copropriété ne vise pas la même clientèle qu'un immeuble de rapport, un local professionnel, une forêt ou des terres arables. Une maison individuelle, un local commercial, un champ situés dans un site en développement peuvent être susceptibles de rencontrer un vif intérêt pour un opérateur immobilier qui le transformera en une autre destination. Tous ces éléments peuvent avoir une incidence sur la **valorisation du bien immobilier**.

L'association pourra à cette étape être invitée à signer un mandat de commercialisation permettant la mise en place d'une data-room et l'organisation de visites du site en vue de trouver un acquéreur potentiel. Une fois le propriétaire et l'acquéreur en accord sur les conditions de la vente : ils signeront un avant contrat qui pourra prendre la forme d'une Promesse Unilatérale de Vente (PUV) ou d'une Promesse Synallagmatique, de préférence signée par devant notaire.

En fonction du type de bien vendu, d'acquéreur et de projet envisagé, les prix, délais et étapes pourront être très variés : la vente à un particulier pourra ainsi nécessiter quelques semaines, alors que la cession à un promoteur immobilier s'inscrira dans une durée plus longue (quelques mois pour l'obtention d'un Permis de Construire), mais souvent pour une valorisation financière bien plus importante.

Au moment de la vente, le notaire transférera les fonds au vendeur, après lui avoir indiqué le montant de l'éventuelle taxe sur la plus-value immobilière.

> Pour en savoir plus :

- [Dossier thématique – Immobilier](#)
- [Donations et legs](#)

Crédit Mutuel Immobilier pour le Crédit Mutuel