

LISTE DES ABRÉVIATIONS UTILISÉES DANS CET OUVRAGE

- ALUR : Loi pour l'Accès au logement et un urbanisme rénové
- BBC : Bâtiment basse consommation
- CCH : Code de la construction et de l'habitation
- ELAN : Évolution du logement, de l'aménagement et du numérique
- ERP : État des risques et pollutions
- HPE : Haute performance énergétique
- IFI : Impôt sur la fortune immobilière
- LRAR : Lettre recommandée avec avis de réception
- PACTE : Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises
- PEL : Plan épargne logement
- PLU : Plan local d'urbanisme
- PPD : Privilège du prêteur de deniers
- PTZ : Prêt à taux zéro
- RCP : Responsabilité civile professionnelle
- RCS : Registre du commerce et des sociétés
- RSA : Revenu de solidarité active
- RT2012 : Réglementation thermique 2012
- SCI : Société civile immobilière
- SRU : Solidarité renouvellement urbain
- TEG : Taux emprunt global
- THPE : Très haute qualité environnementale
- TTC : Toutes taxes comprises
- VEFA : Vente en l'état futur d'achèvement

SOMMAIRE

Les acteurs de l'immobilier

FICHE 1 L'agent immobilier (loi Hoguet 02/01/1970 – décret du 20/07/1972)

FICHE 2 Le notaire

La réglementation immobilière

FICHE 3 Mandater un professionnel

FICHE 4 Signer un compromis ou une promesse de vente (appelés avant-contrat)

FICHE 5 Établir un bail

FICHE 6 Réaliser les diagnostics immobiliers

Louer un bien immobilier

FICHE 7 Confier la gestion locative à un professionnel

FICHE 8 Louer vide

FICHE 9 Louer meublé

FICHE 10 Louer en saisonnier

FICHE 11 Rédiger un bail commercial

Acheter ou vendre

FICHE 12 Créer une SCI

FICHE 13 Acheter ou vendre en viager

FICHE 14 Acheter en copropriété

Financer

FICHE 15 Emprunter

FICHE 16 Garantir

Connaître la fiscalité

FICHE 17 La fiscalité immobilière

FICHE 18 Défisicaliser

Construire

FICHE 19 Respecter les règles d'urbanisme

FICHE 20 Obtenir une autorisation de construire

FICHE 21 Connaître les assurances de construction

FICHE 22 Acheter en VEFA

FICHE 23 Signer un contrat de construction d'une maison individuelle

Aider le consommateur

FICHE 24 Être financé par l'agence nationale de l'habitat (ANAH)

FICHE 25 Être conseillé par l'Agence départementale d'information sur le logement (ADIL)

L'AGENT IMMOBILIER (LOI HOGUET 02/01/1970 – DÉCRET DU 20/07/1972)

La profession est très réglementée en France.

Pour obtenir une carte professionnelle, l'agent immobilier doit remplir des conditions soit de **diplôme** (Bac+3 études juridiques, commerciales ou économiques, ou Bac+2 BTS professions immobilières), soit des **conditions d'expérience professionnelle** (10 ans ou 4 ans poste de cadre), soit le Bac et 3 ans d'expérience en tant que salarié à temps complet.

Un notaire, un géomètre ainsi qu'un avocat sont habilités à pratiquer la négociation immobilière.

La profession est régie par la loi Hoguet du 2 janvier 1970 et son décret d'application du 20 juillet 1972 réformée par la loi Alur du 24 mars 2014. L'agent immobilier se définit comme celui qui se livre ou prête son concours à des opérations portant sur les biens d'autrui, concernant la vente ou la location d'immeubles ou de fonds de commerce.

Les obligations légales de l'agent immobilier

Une carte professionnelle, mention gestion ou transaction : valable 3 ans, elle peut être retirée en cas de manquement à ses obligations. Elle est délivrée par la CCI du département ou CCI de région.

Une assurance RCP : elle couvre les dommages incorporels causés à autrui, par suite d'erreurs, d'omissions, de négligences commises par l'agent immobilier ou ses préposés.

Une garantie financière : elle permet le remboursement des fonds, effets ou valeurs déposés. Cette garantie est prise auprès d'une entreprise d'assurance agréée ou auprès d'un établissement de crédit (Fnaim, Socaf...). Le montant minimum est de 110 000 €.

Un extrait RCS : l'agent immobilier doit justifier d'une immatriculation au Registre du commerce et des sociétés.

La compétence territoriale donnée par la carte est nationale ; cela signifie que le professionnel peut exercer son activité dans la France entière. L'ouverture d'une succursale doit faire l'objet d'une déclaration à la CCI du département et être précisée sur la carte professionnelle.

Les obligations professionnelles de l'agent immobilier

Tenir un registre des mandats

Le registre des mandats est obligatoire que l'on détienne une carte mention « gestion » ou « transaction ». Il comprend un registre pour la gestion dans lequel figurent les mandats de gestion et ceux de syndic, ainsi qu'un registre des transactions pour les mandats de vente, de recherche, de location (conservé 10 ans). Un mandat non-tenu chronologiquement entraîne sa nullité (perte du droit à commission).

Tenir le registre répertoire

Ce registre n'est obligatoire que pour les détenteurs de fonds.

Établir un reçu

Obligation de délivrer un reçu pour toute réception de somme d'argent.

Obligation d'affichage dans l'agence

Le numéro de la carte professionnelle, le nom et l'adresse de la caisse de garantie doivent être affichés.

En cas de non-détention de fonds, cela doit être mentionné en vitrine de façon apparente. Une affiche doit être apposée précisant que tout versement d'argent donne lieu à un reçu.

L'agent immobilier doit justifier d'une attestation de formation de 42 heures soit 14 heures/an, dont 2 heures en déontologie et 2 heures en non-discrimination.

La publicité

La publicité ne doit pas être de nature à induire en erreur ; les informations diffusées engagent la responsabilité de l'agent immobilier (exemple : publicité mensongère).

La surface habitable doit être précisée (surface loi Carrez pour les immeubles en copropriété), ainsi que la situation géographique.

Pour une annonce de location : les mêmes règles s'appliquent, le loyer doit être précisé ainsi que les charges et les honoraires de l'agence. Le montant du dépôt de garantie doit être précisé.

Ces règles s'appliquent quel que soit le support de diffusion (vitrine, presse, Internet).

La réglementation des prix

Selon le Code de la consommation [art. L. 113-3], tout prestataire de services doit afficher ses prix. Les honoraires doivent préciser à qui incombe la rémunération : vendeur, acquéreur, bailleur ou locataire.

Tout agent immobilier doit indiquer le prix TTC si celui-ci n'est pas inclus dans le prix proposé.

L'agent immobilier a l'obligation de délivrer une facture pour toute prestation supérieure à 15 €. Depuis 1985, les honoraires sont libres, sauf en location où ils sont réglementés.

Le droit aux honoraires

Toute rémunération est interdite tant que l'objet du mandat n'est pas réalisé.

Le mandat écrit : si le mandat est irrégulier ou inexistant, le droit à commission est compromis.

La présentation du client : l'agent immobilier doit prouver qu'il a présenté le client à son mandant.

La réalisation : la mission est réalisée quand « l'opération est effectivement conclue », c'est-à-dire quand les conditions suspensives de la vente seront réalisées (exemple : la non-obtention du prêt implique la perte de la commission). Par contre, si l'une des parties fait défaut, la commission est due à l'agence.

En cas de manœuvre pour évincer l'agence, l'agent percevra des dommages et intérêts équivalents aux honoraires.

C'est un officier ministériel qui donne une garantie et une légitimité aux actes qu'il rédige. Il accomplit un certain nombre de formalités après la signature du compromis de vente.

Le notaire établit un acte authentique, c'est-à-dire « à date certaine », force probante et force exécutoire. L'acte sera conservé 100 ans. Une copie sera délivrée sur demande. Depuis la loi de mars 2000, l'acte peut être conservé sur support électronique.

Les formalités se font avant l'acte et après.

Le notaire engage sa responsabilité dans les actes qu'il rédige et peut être mis en cause en cas d'erreurs ou de négligences dans leur rédaction.

Les formalités préalables

Afin que l'acte ne soit ni contesté ni annulé, le notaire obtient des autorisations et réunit des documents tels que :

- **la purge du droit de préemption** (droit de préemption urbain de la commune, droit de préemption de la Safer, droit de préemption du locataire, des indivisaires) ;
- **les documents d'urbanisme** ;
- **les renseignements hypothécaires** : le notaire vérifie la qualité de vendeur et contrôle l'origine de propriété sur 30 ans. Cette vérification est essentielle, notamment en cas d'indivision. Il demande au service de publicité foncière un état décrivant les éventuelles garanties prises sur le bien (hypothèque par exemple). En effet, l'acquéreur ne doit pas supporter les dettes du vendeur ;
- **la garantie dommage-ouvrage** : si l'immeuble vendu a moins de 10 ans, l'acte devra préciser s'il existe ou non une assurance dommage-ouvrage et, en conséquence, à qui s'adresser en cas de sinistre ;
- **la déclaration d'achèvement de travaux** : document attestant de l'achèvement et de la conformité des travaux du bien vendu. Cela comprend également l'ensemble des documents nécessaires pour la vente d'un lot en copropriété.

Les formalités postérieures

La publicité foncière

Le notaire doit publier la vente au service de publicité foncière dans les 2 mois suivant l'acte. Ceci permet de rendre la vente opposable aux tiers (créanciers, voisins). Les droits d'enregistrement et de publicité foncière sont acquittés.

Les notifications

- **Au syndic** : si la vente porte sur un lot en copropriété.

REMARQUE

Il est d'usage de demander un état daté avant la vente afin d'éviter ce genre de procédure. En cas de conflit sur la somme restant due ou à devoir, la somme sera bloquée par le notaire jusqu'à la résolution du différend.

- **Aux compagnies d'assurances** : si le bien est payé au moyen d'un prêt bancaire, une notification de la vente est adressée aux assurances de l'acquéreur et du syndicat des copropriétaires.

La remise du titre à l'acquéreur

Dès que le notaire reçoit le titre de propriété du service de publicité foncière, il l'adresse au propriétaire accompagné du relevé de compte définitif. Le délai varie de 2 à 6 mois selon les conservations des hypothèques.

La remise du prix au vendeur

L'usage veut que le notaire remette le prix au vendeur le plus tôt possible.

Avant de débloquer le prix, le notaire doit, le cas échéant, avoir :

- payé la banque (solde d'emprunt) ;
- payé le syndicat des copropriétaires ;
- acquitté l'éventuelle plus-value.

En cas d'immeuble commun à des époux, le prix ne peut pas être remis à un seul sans le consentement de l'autre (le consentement éventuel sera noté dans l'acte).

Le paiement du prix

L'article 1650 du Code civil précise que la principale obligation de l'acheteur est de payer le prix au jour et au lieu réglés par la vente. Le prix peut être payé selon différentes modalités.

- **Principe du paiement au comptant** : le prix est généralement payé le jour de l'acte par virement sur le compte du notaire.
- **Exception du paiement à terme** : tout ou partie du prix peut être payé dans un certain délai. Dans cette solution, il convient de rédiger une convention précisant le délai de paiement ainsi que ses modalités (intérêts, garanties pour le vendeur...).
- **Rente viagère** : le prix sera constitué soit d'une rente viagère seule, soit d'un bouquet (versement d'une somme le jour de l'acte) et d'une rente. Ce n'est qu'une modalité de paiement du prix.

Les frais d'acte

Les frais d'acte sont à la charge de l'acquéreur (article 1593 du Code civil). Ils incluent différentes dépenses (taxes, débours...).

Les frais d'acte représentent environ 7,5 % du prix du bien ou 3 % pour un bien en frais réduits, c'est-à-dire un bien neuf. Chacune des parties peut prendre son propre notaire ; on parle d'acte en « double minute ». Le fait de prendre deux notaires n'augmente pas les frais, ils sont partagés.

En cas de bien assujetti à l'impôt sur les plus-values, les frais de notaire s'ajoutent au prix d'achat du bien pour faire baisser l'impôt (cf. fiche 17).

Le formalisme du mandat

Définition

Le mandat est défini par l'article 1984 du Code civil. Appliqué à la vente d'immeuble, le mandat est l'acte par lequel le vendeur, ou l'acquéreur selon le cas, donne à un tiers le pouvoir de conclure ou de constater la réalisation d'une vente ou d'une acquisition.

Un agent immobilier ne peut commercialiser un bien pour son client que s'il détient un mandat de vendre, de louer, de gérer ou de recherche.

Le mandat est soumis à des conditions de forme et de fond. Il doit préciser explicitement les pouvoirs donnés à l'agent immobilier par le vendeur ou l'acquéreur (exemple : pouvoir de signer un compromis à la place du vendeur). Il doit être inscrit sur le registre des mandats tenu par l'agent immobilier.

Sur la forme

Le mandat doit être établi en autant d'exemplaires qu'il y a de parties (un pour le mandant, un pour le mandataire). Le mandat de vente est le mandat délivré par le vendeur. Le mandat de recherche est délivré par l'acquéreur.

Sur le fond

Le mandat doit être écrit (sans mandat, il n'y a pas de droit à commission). Il doit préciser, outre les identités des parties et la désignation du bien, le prix net vendeur et les frais d'agence TTC, la partie qui a la charge des honoraires, le numéro du mandat, sa durée. En cas d'omission des mentions obligatoires, le mandat sera nul et l'agent immobilier perdra son droit à commission.

La durée de validité du mandat

Le mandat doit indiquer un terme précis sous peine de nullité. Il comprend une durée pendant laquelle la révocation du mandat est impossible (maximum 3 mois) – ce délai peut être réduit – puis il continue par tacite reconduction pour une durée d'un an. La résiliation du mandat se fera par lettre recommandée avec accusé de réception. Le préavis est de 15 jours.

La protection du consommateur

Le mandat qui est pris au domicile du consommateur constitue un démarchage. Le client dispose d'un délai de réflexion de 14 jours lui permettant de se rétracter. Aucune somme d'argent ne peut être encaissée durant ce délai et jusqu'à la conclusion effective de la transaction. Le mandat utilisé comporte obligatoirement un coupon détachable permettant au client d'exercer son droit de rétractation. L'agent immobilier ne pourra ni communiquer, ni effectuer de visites tant que le délai n'est pas écoulé sauf si le mandant l'y autorise expressément.

L'agent immobilier doit annexer au mandat, depuis la loi Alur du 24 mars 2014, une fiche appelée « informations précontractuelles au consommateur » décrivant les moyens qu'il va mettre en œuvre pour parvenir à l'objet du mandat.

L'article 1596 du Code civil interdit au professionnel d'acquérir le bien pour lequel il est mandaté pour des raisons de fraude (sous-évaluation du prix).

Les différents mandats

Les mandats de vente

Mandat simple de vente ou sans exclusivité

Ce mandat permet au client vendeur de vendre son bien directement à un particulier, mais également de signer plusieurs mandats avec des agences.

Mandat semi-exclusif

Ce mandat permet au vendeur de vendre son bien et de donner mandat à une seule agence.

Mandat exclusif

Ce mandat interdit au propriétaire de négocier avec un particulier et donne l'exclusivité à une agence. L'agent immobilier est investi d'une obligation de satisfaire son client (relation de confiance). Le bien a 9 chances sur 10 d'être vendu rapidement.

Il est à noter que les réseaux utilisent des termes désignant les types de mandat qui leur sont propres (exemple : mandat confiance...).

Le mandat de recherche

Le client à la recherche d'un bien peut confier un mandat à l'agent immobilier en lui donnant pour mission de trouver un bien correspondant à son besoin. Il est également utilisé lorsque l'agence ne détient pas de mandat de vente.

La délégation de mandat

L'agent immobilier peut déléguer un mandat à un confrère afin de commercialiser le bien d'une façon optimale. Cette pratique est régie par le Code civil (article 1994). L'accord du propriétaire n'est pas requis, il devra simplement l'informer. Dans ce cas, l'agent immobilier détenteur du mandat sera responsable de ses confrères.

Le mandat de gestion locative

Le propriétaire bailleur confie à un mandataire le soin de gérer son ou ses biens à sa place. Le mandat fixe l'étendue de la mission.

Le mandat de location

Le propriétaire bailleur confie à un mandataire la mission de recherche d'un locataire, l'établissement du bail et la rédaction de l'état des lieux (entrée et sortie).

Le contrat de syndic

Le syndicat des copropriétaires confie à un administrateur de biens (syndic) la gestion d'un immeuble en copropriété, c'est-à-dire la gestion, l'administration et l'entretien de l'immeuble.

La prise de mandat au domicile du client

Le propriétaire devra préparer certains documents nécessaires à la prise de mandat :

- le titre de propriété ;
- l'impôt foncier ;