

2018
2019

LE PETIT

Immobilier

Les notions indispensables

Evelyne Cornu-Gaidan

DUNOD

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
- ERNMT : État des Risques Naturels, Miniers et Technologiques
- HPE : Haute Performance Énergétique
- ISF : Impôt Sur la Fortune
- LRAR : Lettre Recommandée avec Avis de Réception
- PEL : Plan Épargne Logement
- PLU : Plan Local d'Urbanisme
- PPD : Privilège de Prêteurs 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

<p>Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.</p> <p>Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements</p>	<p>d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.</p> <p>Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).</p>
	

© Dunod, Paris, 2018
11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff
www.dunod.com
ISBN 978-2-10-077361-9

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

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

1 (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 24/03/2014. 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 manquements à ses obligations.

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.

La 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 (exemple : Fnaim, Socaf...). Le montant minimum est de 110 000 euros.

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 et un registre transactions pour les mandats de vente, de recherche, de location (conservé 10 ans). Un mandat non-tenu chronologiquement entraîne la nullité du mandat (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.

► 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.

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 euros. Depuis 1985, les honoraires sont libres.

► Le droit à 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.