

SOMMAIRE

Droit de l'immobilier

Fiche 1	La loi Hoguet	4
Fiche 2	Solidarité et renouvellement urbain	6
Fiche 3	Les mandats	8
Fiche 4	Les promesses	10
Fiche 5	Les diagnostics	12
Fiche 6	L'habitation principale	14
Fiche 7	Les indices	16
Fiche 8	La loi ALUR - L'encadrement des loyers	18
Fiche 9	Les assurances et garanties à la construction	20

Financement

Fiche 10	Le crédit immobilier	22
Fiche 11	Le prêt à taux zéro de 2018 à 2021 (PTZ)	24

Fiscalité

Fiche 12	Fiscalité de l'habitat en 2018	26
Fiche 13	Fiscalité de la construction	28
Fiche 14	Les revenus fonciers	30
Fiche 15	Les régimes Scellier-Duflot-Pinel	32
Fiche 16	Les régimes Robien recentré, Borloo neuf	34
Fiche 17	Le régime Borloo ancien, social, très social	36
Fiche 18	La défiscalisation en 2018	38
Fiche 19	Fiscalité sur les plus-values et mutations	40
Fiche 20	La performance énergétique	42

Transactions

Fiche 21	Ventes de moins de 5 ans et de plus de 5 ans	44
Fiche 22	La vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)	46

Gestion locative

Fiche 23	Le bail commercial	48
Fiche 24	Le bail meublé	50
Fiche 25	La location nue	52

La copropriété

Fiche 26	La copropriété	54
Fiche 27	L'assemblée générale	56
Fiche 28	Les majorités	58
Fiche 29	Les nouvelles règles comptables	60
Fiche 30	Gardiens et employés d'immeuble	62

■ DÉFINITION

L'agent immobilier est un intermédiaire dans la vente de biens immobiliers ou mobiliers (licences, fonds de commerce) pour le compte d'un client, le **mandant** ; il en devient le **mandataire** en concluant un **mandat** (obligatoire). Il n'y a pas d'obligation de résultat, mais une **obligation de moyens** à mettre en œuvre pour aboutir à la vente. Il perçoit une commission seulement à la signature de la vente.

L'agent immobilier peut également avoir un rôle de **gestionnaire** de biens immobiliers qui lui sont confiés par des propriétaires bailleurs afin de gérer, en leur lieu et place, les locations. Il possède un mandat de gestion.

L'agent immobilier peut être aussi syndic de copropriétés. Il assure sa mission en ayant un contrat de syndic.

1 - LÉGISLATION

L'activité de l'agent immobilier est régie par la loi du 2 janvier 1970 (dite loi Hoguet) et son décret d'application du 20 juillet 1972.

Ces textes sont mis régulièrement à jour : le décret du 5 février 1993 puis du 29 juin 1995 ; en 2005 le décret 1315 (21 octobre 2005), applicable à compter du 1^{er} janvier 2006. Des réformes interviennent au 25 octobre 2013 (loi Alur).

2 - LA CARTE PROFESSIONNELLE

Pour exercer, il faut posséder la carte professionnelle transaction et/ou gestion pour pratiquer les deux activités. Cette carte, délivrée par la Chambre de Commerce d'implantation de l'agence, est d'une durée limitée à 3 ans (coût 120 €). La loi définit les conditions de son obtention :

L'APTITUDE PROFESSIONNELLE

- Diplôme d'État niveau Bac + 2 ou 3 sanctionnant des études juridiques, économiques ou commerciales (BTS Professions Immobilières par exemple) ;
- diplôme universitaire (licence de droit, ICH) ;
- diplôme de l'Institut d'études économiques et juridiques appliquées à la construction ou à l'habitation (option vente ou gestion d'immeubles).

Enfin, faute de l'un des diplômes reconnus, la carte pourra être donnée à un professionnel justifiant de 10 ans d'expérience dans l'immobilier, ou de 4 ans s'il occupe un poste de cadre.

LA CAPACITÉ

La loi a pour but d'interdire l'accès à la profession à deux types de personnes :

- les personnes frappées de condamnations pour faux, usage de faux, recel, vol, escroquerie, abus de confiance, banqueroute, émission de mauvaise foi de chèques sans provision, corruption de fonctionnaire, atteinte au crédit de l'État, faux témoignage, faux serment, subordination de témoins, proxénétisme ;
- les titulaires de certaines fonctions non compatibles : officiers ministériels agréés, avocats, notaires, greffiers, liquidateurs judiciaires, les titulaires d'un mandat parlementaire, les titulaires d'une fonction publique.

⚠ REMARQUE

Les notaires sont toutefois habilités à pratiquer la négociation immobilière. Les honoraires sont réglementés. Ils ne peuvent afficher les biens à vendre en vitrine extérieure. Cette activité doit rester accessoire dans l'étude.

LA GARANTIE FINANCIÈRE (ART. 28 DU DÉCRET)

Pour chaque activité qu'il pratique, l'agent immobilier doit avoir une caisse de garantie.

- Transaction : montant minimum 110 000 €.

Une dérogation est possible – loi du 23/07/2010 (art. 38) – si l'agent immobilier s'engage, sur l'honneur, à ne percevoir aucun fonds, effet ou valeur de la part de ses clients.

- Gestion : montant minimum 110 000 €.

Le montant des caisses de garantie doit être augmenté chaque fois que les fonds détenus sont susceptibles de dépasser son montant. L'identité de la caisse de garantie et son montant font l'objet d'un affichage obligatoire dans l'agence à la vue de la clientèle et sur les imprimés commerciaux.

3 – LES OBLIGATIONS

L'agent immobilier, comme tout commerçant, est inscrit au registre du commerce et tient les livres comptables et autres. En plus, il doit détenir un registre des mandats, un registre répertoire et un carnet de reçus.

Il doit afficher le tarif de ses prestations (en vitrine et à l'intérieur de l'agence). Les caisses de garantie opèrent des contrôles et peuvent retirer leur garantie (publication dans les annonces légales). Dans les cas graves, la caisse doit informer le préfet qui peut retirer la carte. L'agence ne peut alors plus exercer.

Une formation continue est obligatoire (décret 2016/173), elle est de 14 h en 2017 et 28 h en 2018 (programme imposé).

■ LÉGISLATION – DÉCRET N° 2016-579 DU 11/05/2016

Lorsqu'un compromis ou une promesse de vente est remis en main propre, l'acquéreur immobilier bénéficie d'un délai de réflexion ou de rétractation de 10 jours (loi Macron).

L'acquéreur qui reçoit l'acte doit écrire : « remis par (*nom du professionnel*), je déclare avoir pris connaissance qu'un délai de réflexion de dix jours m'est accordé par l'article L 271-1 du Code de la construction et de l'habitation et qu'il court à compter du lendemain de la date inscrite de ma main sur le présent projet soit à compter du... ».

1 – DÉLAI DE RÉTRACTATION

Si le vendeur d'un bien se déplace dans une agence afin de signer un mandat de vente, il a effectué une démarche commerciale réfléchie. L'agence prend ce bien à la vente. Chaque partie va remplir ses obligations contractuelles. Le vendeur pourra mettre fin au mandat, au terme d'une période prévue au contrat. La loi SRU entend protéger l'achat par impulsion qui pourrait mettre l'acquéreur en surendettement. La promesse est effectuée sous seing privé (en agence).

L'acquéreur signe et verse éventuellement un acompte pouvant être de 10 %. Il dispose d'un délai de 10 jours pour se rétracter. La promesse est annulée, l'argent versé est rendu dans les 21 jours. C'est le délai de rétractation LR + AR ou tout autre moyen présentant les mêmes garanties.

2 – DÉLAI DE RÉFLEXION

Le délai de réflexion est pratiqué chez un notaire. Ce sera le cas où l'acquéreur passe à l'acte d'achat sans compromis ou en VEFA, le délai de réflexion s'exerce entre la réservation et l'acte authentique : 10 jours.

L'acquéreur potentiel va s'engager à acheter le bien en signant un compromis. Si celui-ci est signé chez le notaire, ce dernier doit envoyer le texte de la promesse à l'acquéreur (LR + AR) qui après réception, bénéficie d'un délai de 10 jours avant de s'engager : c'est le délai de réflexion.

⚠ REMARQUE

Si la promesse sous seing privé n'a pas pour objet l'acquisition d'un immeuble à usage d'habitation ou que l'acquéreur n'est pas un « non professionnel », la loi SRU ne s'applique pas (art. 271 - 1 du CCH).