



# **BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR PROFESSIONS IMMOBILIÈRES**

# **BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES**

## **EXTRAITS DE COURS**

Voici des extraits de cours de votre future formation en professions immobilières.

Bonne lecture !

# EXTRAITS DE COURS

## SOMMAIRE

Envie de découvrir les contenus sur lesquels vous allez bâtir vos compétences ?  
Vous trouverez ici quelques extraits de cours qui composent votre futur formation.

### 01

Extrait n°1.

La ville durable.

### 02

Extrait n°2.

Le cadre juridique des professions immobilière.

### 03

Extrait n°3.

Le marché de l'immobilier.

### 04

Extrait n°4.

Le cadre de travail du négociateur.

### 05

Extrait n°5.

La copropriété.

### 06

Extrait n°6.

La découverte du propriétaire et les documents à demander au locataire.





Extrait n°1.

## LA VILLE DURABLE

Face aux défis de l'immobilier aujourd'hui, il est important pour tout agent immobilier, gestionnaire de location, de copropriété ou négociateur immobilier de connaître les enjeux environnementaux, historiques, technologiques et sociaux qui irriguent le domaine.

## La ville durable

Construire durable est essentiel, mais **c'est insuffisant si la chaîne de la construction n'est pas, elle aussi, durable**. Pour permettre la réalisation d'un développement urbain durable tel que la ville durable, il faut donc se pencher sur différents aspects.

Une ville durable qualifie une ville qui **respecte les principes du développement durable**. Pour cela, les acteurs de la ville doivent prendre en compte les enjeux sociaux, économiques et environnementaux lors de la réalisation de toutes leurs actions. **Ces actions se traduisent sous diverses formes** comme la mise en place d'écoquartiers, la mobilité durable, le développement des transports à énergie électrique, l'aménagement de zones végétalisées, l'architecture HQE (haute qualité environnementale), etc.

La gouvernance de ce type de plan d'action est inspirée de l'Agenda 21 local (mis en œuvre sur le modèle de l'Agenda 21 issu du Sommet de la Terre de Rio de 1992) **selon un mode de démocratie participative**. Récemment, la loi ELAN du 23 novembre 2018, portant évolution du logement, de l'aménagement et du numérique, est venue souligner l'importance de l'approche environnementale en renforçant l'emploi des écomatériaux, en favorisant les opérations d'économie d'énergie dans le secteur du bâtiment et en développant des « solutions bas carbone ».

Pour réduire les incidences négatives de l'urbanisation sur l'environnement, limiter ses impacts économiques, maintenir l'équité sociale et créer un cadre de vie meilleur, **il est indispensable d'appliquer ce qui a été décidé pour les bâtiments à toute la chaîne de la construction**.

### I. L'approche environnementale de l'urbanisme (AEU)

L'approche environnementale de l'urbanisme (AEU) est **un outil important de la planification urbaine**, qui illustre bien l'approche globale de la ville durable. C'est l'application à l'urbanisme du volet environnemental du développement durable.

#### A. Le domaine principal d'application de l'AEU

**L'AEU a vocation à accompagner l'élaboration des documents d'urbanisme** (le SCOT, Schéma de cohérence territoriale ; le PLU, Plan local d'urbanisme) et la mise en œuvre d'opérations d'aménagement tels que les ZAC (Zone d'aménagement concerté), les lotissements, les opérations de renouvellement urbain, les écoquartiers ou les zones d'activité économique.

#### B. Le déroulement d'une action d'AEU

Pour être efficace, l'AEU doit intervenir le plus tôt possible au cours d'un projet. Elle en devient le fil directeur et se déroule en 4 étapes.

- **L'analyse des enjeux environnementaux** : identification et diagnostic des enjeux environnementaux à partir de thématiques telles que l'énergie, l'eau, le déplacement, les déchets, etc.
- **La définition d'objectifs environnementaux et de principes d'aménagement** : élaboration d'un consensus sur les objectifs environnementaux et leur hiérarchisation, ainsi que sur la définition d'orientation d'aménagement prenant en compte les critères techniques, économiques ou sociaux.
- **La transcription des propositions retenues** : transcription sous forme de recommandations et de clauses environnementales des propositions définies dans l'étape précédente. Ces transcriptions se retrouvent dans les documents d'urbanisme tels que le PLU et le SCOT, et dans les documents contractuels.

- **Le suivi et l'animation du projet** : suivi des travaux d'aménagement et de construction afin d'assurer l'application des recommandations environnementales et leur bonne compréhension auprès des acquéreurs et des habitants. Cette dernière étape permet aussi la bonne mise en œuvre de constructions certifiées HQE.

### C. Les thématiques de l'AEU

Sept thématiques principales sont abordées par l'AEU.

- **L'énergie et le climat.** La forme urbaine, l'aménagement, l'ensoleillement et les vents sont autant de facteurs qui influencent la consommation énergétique.
- **Les déplacements.** La gestion des déplacements est un levier essentiel pour économiser les énergies, diminuer les émissions de gaz à effet de serre et contribuer à la qualité du cadre de vie.
- **Les déchets.** Maîtriser le flux des déchets nécessite bien sûr d'en produire moins (réduction à la source), mais aussi de mieux organiser leur collecte.
- **L'eau.** Une gestion des eaux pluviales proche du cycle naturel permet de diminuer l'extension des réseaux et le surdimensionnement des ouvrages. Une telle gestion contribue également à la qualité des espaces publics.
- **La biodiversité et le paysage.** Au cours des dernières décennies, l'urbanisation s'est surtout développée au détriment des espaces naturels et agricoles. L'enjeu aujourd'hui est de lutter contre cette prédation.
- **Le sol et les sites pollués.** Il s'agit de limiter la consommation irréversible de terres agricoles et d'espaces naturels, notamment en réhabilitant des friches urbaines et industrielles.
- **Le bruit.** L'environnement sonore est un élément important de la qualité de vie.

## II. Les écoquartiers

L'exode rural se poursuit irrémédiablement, et l'accroissement des villes conduit à revoir notre politique urbaine pour éviter de grignoter sans cesse l'espace rural. En 2007, **le Grenelle de l'environnement a réuni de nombreux acteurs politiques** afin d'aborder les problématiques en matière de développement durable et trouver des solutions. Il en résulte la loi Grenelle 1 et la loi Grenelle 2, qui ont lancé

**une dynamique globale en matière environnementale.** La construction ou la rénovation des quartiers doit désormais se faire dans le cadre du développement durable, pour donner naissance à un nouveau concept : l'écoquartier, ou le quartier « durable ».

### A. Les caractéristiques d'un écoquartier

L'écoquartier, ou quartier durable, est **un quartier qui s'inscrit dans une perspective de développement durable**, qui prend en considération un grand nombre de problématiques sociales, économiques et environnementales dans l'urbanisme, la conception et l'architecture de quartier, et qui intègre les critères suivants :

- la gestion de l'eau ;
- le traitement des déchets ;
- l'utilisation de matériaux locaux et écologiques ;
- le respect du critère HQE (haute qualité environnementale) ;
- les réseaux de déplacement propres ;
- la politique de mixité et d'intégration sociale ;
- le principe de gouvernance ;
- la création d'emplois ;
- le recours aux énergies renouvelables ;
- la prévention des risques ;
- la lutte contre les nuisances ;
- la protection des paysages ;
- la préservation de la biodiversité ;
- etc.

L'incompatibilité entre **le phénomène d'étalement urbain et les enjeux environnementaux** est partagée par tous. Les mesures visant à resserrer le tissu urbain sont susceptibles d'être mises en œuvre aux échelles du bassin de vie, de la commune, et surtout du quartier (voire de l'îlot et du bâtiment).

### B. Le référentiel de l'écoquartier

Afin d'inciter les communes à se lancer dans un projet d'écoquartier, le ministère de la Transition écologique et solidaire (MTES) propose **une grille de 20 engagements qui constituent le moteur des appels à projet**. Il n'y a cependant pas obligation pour un projet d'y répondre de façon exhaustive : cette grille permet surtout de mettre en avant les points forts de l'opération. Le référentiel écoquartier est conçu en 2012. La charte des 20 engagements est associée à quatre dimensions :

- **démarche et processus ;**



- **cadre de vie et usages ;**
- **développement territorial ;**
- **environnement et climat.**

Le référentiel est construit autour d'un ensemble de questions que le porteur de projet doit se poser lors de la réalisation d'un écoquartier. Ces questions devront être posées en amont, afin **d'assurer une approche globale répondant aux exigences du développement durable**. En effet, 3 des 4 dimensions se rapportent aux 3 domaines du développement durable. « Cadre de vie et usages » correspond au domaine social, « développement territorial » correspond au domaine économique, et « environnement et climat » au domaine environnemental. La quatrième dimension, « démarche et processus », correspond à une bonne gouvernance.

Le référentiel écoquartier donne libre choix au porteur de projet sur les moyens à mettre en œuvre pour acheminer progressivement la ville vers la durabilité au sens du développement durable. **De nombreux exemples d'écoquartier sont présentés sur** <http://www.ecoquartiers.logement.gouv.fr>.

### 1. L'écoquartier du Moulinet, à Pont-Sainte-Marie, dans l'Aube

Il s'agit de **la reconversion d'une friche** autrefois à vocation militaire. La reconversion englobe l'ensemble des aspects du développement durable. L'aspect énergétique est pris en compte avec la construction de petits collectifs de deux étages à **bilan énergétique positif** autour d'une halle multifonction pouvant accueillir des marches ou des manifestations, pour l'aspect économique et social. Un parc urbain de 2 hectares est aménagé, et **le déplacement doux est privilégié**, avec des voies piétonnes et cyclables.

### 2. L'écoquartier Les Akènes, à Lormont, en Gironde

Après la **requalification d'un secteur industriel**, le projet d'écoquartier « Les Akènes » allie mixité sociale et mixité fonctionnelle. En effet, il participe au renouvellement urbain en proposant à la fois qualité, accessibilité et durabilité. Les 1 200 logements ainsi que les 10 000 m<sup>2</sup> de bureaux, les 7 500 m<sup>2</sup> de commerces et les services de proximité sont alimentés par **une chaufferie biomasse** (bois/gaz) et structurés autour d'un parc de 10 000 m<sup>2</sup>. Le projet a été réalisé en amont avec l'ensemble des intervenants, dans une

perspective de bonne gouvernance faisant intervenir l'État, les collectivités locales, le Grand projet de ville (GPV), les ESH (Entreprises sociales pour l'habitat) filiales d'Action Logement, les promoteurs privés et les associations d'habitants.

## C. L'importance de l'écoquartier

L'écoquartier est désormais un terme connu de tous. La sensibilisation à ce concept a été menée de manière efficace, et les élus ont pu assister à des formations spécifiques sur ce sujet, qui les ont définitivement convaincus que, désormais, **la prise en compte du développement durable est incontournable dans les futurs projets de construction ou de rénovation urbaine**. Une convergence ressort, avec le respect des 4 grands principes.

**Le principe de gouvernance** : impliquer un maximum d'acteurs dans la conception du projet, des décideurs aux usagers.

**Le respect de l'environnement** : utilisation de matériaux sains, meilleure isolation des bâtiments, production d'énergies renouvelables, gestion des déchets, lutte contre les pollutions et nuisances, préservation de la biodiversité, mise en valeur du patrimoine.

**L'économie** : économie de l'énergie, bâtiments évolutifs, valorisation des déchets résiduels, diminution de la pression foncière, notion de coût global de l'opération, accessibilité à l'éducation et à l'emploi, gestion des éclairages.

**Le social** : mixité sociale et générationnelle, réduction des nuisances visuelles et sonores, espaces de détente, lieux de rencontre et de convivialité, accessibilité à l'emploi et la formation, renforcement du lien social par la culture, sécurité des déplacements.

La conception et la réalisation d'un écoquartier sont des démarches complexes si on veut respecter toutes les ambitions énoncées par la grille du ministère de la Transition écologique et solidaire. La taille du projet va bien sûr influencer sur les choix définitifs mais, quoi qu'il en soit, il faut mettre en œuvre ces démarches, soutenues par une approche méthodologique.



Extrait n°2.

# LE CADRE JURIDIQUE DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

Une des composantes essentielles des professions immobilières est d'être au fait du droit qui encadre la pratique du métier. Cela demande alors une veille constante, autant sur la fiscalité immobilière que sur les lois, ordonnances, arrêtés et décrets portant sur le domaine immobilier.



## Le cadre juridique des professions immobilières

L'exercice d'une profession immobilière relève principalement des conditions visées par la loi Hoguet datant du 2 janvier 1970. Avec cette loi et son décret d'application du 20 juillet 1972, le législateur a souhaité **encadrer les activités immobilières, surtout concernant les garanties apportées par les professionnels pour pouvoir exercer, mais également faire apparaître des sanctions pour les professionnels qui ne respectent pas les règles**. Plus précisément, la loi Hoguet réglemente les opérations sur les immeubles et les fonds de commerce, en rendant **plus transparentes et morales** les diverses transactions sur le marché de l'immobilier.

La loi Hoguet a été en partie modifiée par la loi ALUR du 24 mars 2014 et son décret du 21 octobre 2005, concernant certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce. Les opérations visées sont celles exercées à titre habituel, **soit par des personnes physiques ou morales agissant en leur nom propre, soit dans le cadre d'un contrat de mandat**. Elles sont définies dans l'article 1<sup>er</sup> de la loi Hoguet.

La loi Hoguet détermine et énumère clairement les activités soumises à son respect. On y retrouve **l'achat, la vente, la location et la sous-location d'un immeuble ; l'achat, la vente ou la location-gérance d'un fonds de commerce ; la gestion immobilière, l'achat ou la vente d'actions de sociétés immobilières ; l'exercice des fonctions de syndic de copropriété**.

### I. Les professions immobilières

#### A. Le promoteur immobilier

Le promoteur immobilier est chargé de **programmer les constructions de multiples logements**. Suivant les fonds propres, il cherche à acquérir des terrains puis assure le financement des opérations de construction avec le concours des entreprises. *In fine*, il est chargé de la commercialisation et de la vente des biens. Il dispose de la faculté de vendre des biens dont la construction n'a pas commencé ou n'est pas achevée : **c'est la vente en état futur d'achèvement (VEFA)**.

#### B. Le négociateur immobilier

Le négociateur immobilier peut être salarié ou non. Dans le cadre du salariat, il se place **sous l'autorité de l'agent immobilier auquel il rend des comptes dans le cadre de son secteur de prospection**. Il perçoit ainsi un salaire fixe et/ou des commissions. Il est titulaire d'une attestation d'habilitation de l'agent immobilier validée par la Chambre de Commerce et d'Industrie. Lorsqu'il est un TNS (travailleur non salarié), il a le statut d'agent commercial **soumis aux règles du Code de commerce**.



#### Article L134-1 du Code du commerce

« L'agent commercial est un mandataire qui, à titre de profession indépendante, sans être lié par un contrat de louage de services, est chargé, de façon permanente, de négocier et, éventuellement, de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation de services, au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels, de commerçants ou d'autres agents commerciaux. Il peut être une personne physique ou une personne morale.

Ne relèvent pas des dispositions du présent chapitre les agents dont la mission de représentation s'exerce dans le cadre d'activités économiques qui font l'objet, en ce qui concerne cette mission, de dispositions législatives particulières. »

Malgré cette relative indépendance, il doit également **être en possession d'une attestation d'habilitation provenant de l'agent immobilier pour lequel il travaille**. Cette habilitation doit être validée par la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) et le négociateur doit être porteur d'une assurance en responsabilité civile professionnelle. Ce négociateur est visé à l'article 4 de la loi Hoguet.



#### Article 4 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 dite loi Hoguet

Modifié par Loi n° 2018-1021 du 23 novembre 2018 - art. 156

« Toute personne habilitée par un titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier justifie d'une compétence professionnelle, de sa qualité et de l'étendue de ses pouvoirs dans les conditions fixées par décret en Conseil d'État. Les dispositions du titre II de la présente loi lui sont applicables.

Les dispositions du chapitre IV du titre III du livre Ier du Code de commerce sont applicables aux personnes visées au premier alinéa lorsqu'elles ne sont pas salariées. Ces personnes doivent contracter une assurance contre les conséquences pécuniaires de leur responsabilité civile professionnelle, dans des conditions fixées par décret en Conseil d'État.

Ces personnes ne peuvent pas :

- 1° Recevoir ou détenir, directement ou indirectement, des sommes d'argent, des biens, des effets ou des valeurs ou en disposer à l'occasion des activités mentionnées à l'article 1er de la présente loi ;
- 2° Donner des consultations juridiques ni rédiger des actes sous seing privé, à l'exception de mandats conclus au profit du titulaire de la carte professionnelle mentionnée à l'article 3 ;
- 3° Assurer la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau.

Les personnes qui, à la date d'entrée en vigueur du décret en Conseil d'État mentionné au premier alinéa du présent article, disposent de l'habilitation mentionnée au premier alinéa sont réputées justifier de la compétence professionnelle mentionnée au présent article. »

Enfin, la publicité provenant d'un négociateur immobilier non salarié doit mentionner le fait **qu'il exerce sous le statut d'agent commercial.**

### C. Le syndic de copropriété

Le syndic de propriété est **chargé de la gestion des immeubles mis en copropriété.** Cela peut être une personne physique ou morale, bénévole ou professionnelle, qui a reçu mandat suite à un vote des copropriétaires. Il a pour mission **d'exécuter les décisions prises lors de l'AG** (assemblée générale) des copropriétaires, mais également **de faire respecter le règlement de copropriété.** Il doit agir dans l'intérêt de l'immeuble et pourvoir à sa conservation et son entretien.

Le syndic de type professionnel est **soumis aux dispositions visées par la loi Hoguet,** il est titulaire d'une carte professionnelle de syndic de copropriété délivrée par les CCI (Chambre de Commerce et d'Industrie).

### D. Le marchand de biens

Le marchand de biens est **une personne qui achète des biens immobiliers** (fonds de commerce, actions ou parts sociales de sociétés immobilières, etc.) **dans l'optique de les revendre.** L'objectif de cette pratique, comme l'ensemble des sociétés économiques, est de faire un profit par le biais des transactions réalisées. Dans la pratique, **il acquiert souvent des biens à rénover puis, une fois rénovés, il les revend.** Le marchand de biens est inscrit au Registre du commerce et des sociétés (RCS) et n'a pas l'obligation de détenir une carte professionnelle.

### E. Le marchand de listes

Son activité relève de la réglementation de la loi Hoguet. **Le marchand de listes a pour but de vendre des listes ou des fichiers contenant des logements sur le marché de la vente ou de la location, accompagnés des coordonnées des biens et de leurs propriétaires.** L'inscription d'un bien sur une liste se fait avec l'accord du client. Il dispose d'un pouvoir de modification ou de retrait (voir le règlement général de la protection des données). Le bien apparaît uniquement dans un fichier. Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2014, le marchand de listes ne peut proposer contractuellement **que des logements dont il a recueilli l'exclusivité pour une durée déterminée.** Son métier ne le fait à aucun moment intervenir sur le terrain de la transaction immobilière ; c'est à l'acheteur de la liste de poursuivre le travail. Enfin, le marchand de listes doit être **titulaire d'une carte professionnelle.**

### F. L'administrateur de biens

Comme son nom l'indique, l'administrateur de biens a en charge **la gestion de biens immobiliers** : il intervient alors pour le compte des propriétaires bailleurs. Comme un syndic, son rôle est de s'occuper de l'entretien et de la préservation du parc immobilier des propriétaires bailleurs. **Il doit rédiger des actes administratifs pour le compte des propriétaires bailleurs** (contrat de bail, documents utiles à la location, etc.). Les missions de l'administrateur de biens sont déterminées dans le contrat de mandat de gestion conclu avec le mandant.

### G. L'agent immobilier

L'agent immobilier est **un intermédiaire sous contrat de mandat.** Son rôle consiste à mettre en relation des



Extrait n°3.

## LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER

L'immobilier est régi par une économie et une organisation propre, savoirs essentiels à toute profession immobilière.



## Le marché de l'immobilier

### I. La notion de marché

Au sens premier, le marché désigne le lieu où des **producteurs** (commerçants, artisans, paysans) se rassemblent pour proposer leurs produits aux **consommateurs**. En économie, le marché est un **système d'échanges** où se rencontrent **l'offre** (les vendeurs) et **la demande** (les acheteurs). C'est aussi l'ensemble des règles juridiques ou informelles grâce auxquelles ce type d'opérations économiques peut se réaliser. Le marché, qui concerne aussi bien **les échanges de biens et de services que les échanges d'actifs financiers et immobiliers**, est l'un des concepts fondamentaux de l'économie.

Le marché se caractérise par la manière dont s'opère **cette rencontre entre l'offre et la demande, pour aboutir à une quantité échangée et à un prix**. Dans une économie de marché, contrairement à une économie dirigée ou planifiée, la production et les prix sont régulés par la loi de l'offre et de la demande.

Il faut, dans un premier temps, en définir les termes.

- **L'offre** : dans le domaine commercial, l'offre est symbolisée par une quantité de produits ou de services mis à disposition sur un marché déterminé.
- **La demande** : comme l'offre, la demande est un principe économique et commercial fondamental, exprimant la volonté d'un consommateur de payer un certain prix pour obtenir un bien ou un service.

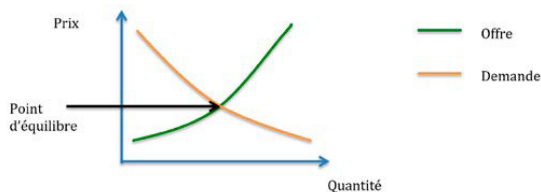


Fig.1 La loi de l'offre et de la demande

Ces deux notions régissent les lois du marché. **Ainsi, plus la demande d'un produit ou d'un service est forte, plus le prix augmentera pour trouver le point d'équilibre. En revanche lorsque l'offre est plus forte que la demande, le prix diminue.** La notion de quantité exprime, elle, les produits disponibles sur un marché déterminé. **Plus le prix augmente, plus la**

**quantité fait de même et plus la demande diminue. Et plus le prix baisse, plus la quantité fait de même et plus la demande augmente.**

### A. Les différentes approches du marché

Si l'on approche le marché sous l'angle de l'offre (avec le nombre d'entreprises sur un marché), on distingue trois types de marché :

Tableau n°1 Les trois types de marché sous l'angle de l'offre

MARCHÉ	DÉFINITION
Monopole	Une entreprise proposant un produit ou un service unique.
Oligopole	Quelques entreprises proposant le même produit ou service.
Concurrence	Un grand nombre d'entreprises proposant le même produit ou service.

Ainsi, pour transposer cette notion économique sur le marché immobilier, on considère que, si sur une zone géographique, on observe un nombre abondant d'agences immobilières, alors le marché immobilier **aura une structure très concurrentielle**. Dans des zones dites plus étroites sur le plan géographique, ou bénéficiant d'un marché spécialisé (comme celui des résidences secondaires), alors la structure du marché relèvera plus de l'oligopole.

Cette approche a pour but de déterminer le poids des différentes entreprises sur un marché déterminé et de pouvoir calculer les parts de marché de ces acteurs. On distinguera :

- le **leader** : entreprise détenant **la part de marché la plus importante** ;
- le **challenger** : entreprise détenant une part de marché suffisante pour envisager de **prendre la place du leader** ;
- l'**outsider** : entreprise détenant **une part de marché faible**.

Si l'on approche le marché sous l'angle de la demande (avec le nombre d'acheteurs sur un marché) on distingue également trois types de marché :

Tableau n°2 Les trois types de marché sous l'angle de la demande

MARCHÉ	DÉFINITION
Monopsonne	Marché où l'on trouve un acheteur.
Oligopsonne	Marché où l'on trouve quelques acheteurs.
Concurrence	Marché où l'on trouve un grand nombre d'acheteurs.

Le marché peut être analysé avec une approche **géographique**, c'est-à-dire que c'est le territoire géographique (région, ville, quartier, arrondissement...) qui délimite un marché, ce qui est souvent le cas en immobilier. Une approche **selon la temporalité du marché** peut également être intéressante : marché actuel, historique du marché, marché prévisionnel.

Sur le marché de l'immobilier, les différentes structures de la demande varient en fonction de la **zone géographique de l'agence** (on ne peut pas avoir la même structure de la demande en Occitanie et en Île-de-France), **de la période d'achat** (on ne peut pas avoir la même structure de la demande au mois de décembre et au mois de juin), **du type de bien immobilier** (la structure de la demande est différente pour l'immobilier de luxe et l'immobilier d'habitation classique).

### B. La concurrence parfaite et la concurrence imparfaite

La concurrence pure et parfaite est une situation de marché qui se rencontre lorsque les cinq conditions suivantes sont réunies.

- **L'atomicité de l'offre et de la demande** : les offreurs et les demandeurs sont de petite taille et multiples, de telle sorte qu'aucun ne puisse influencer le marché.
- **L'homogénéité du produit** : les produits échangés sur le marché sont identiques, c'est-à-dire substituables dans l'esprit de l'acheteur de telle sorte que la concurrence ne peut porter que sur les prix.
- **La transparence du marché** : tous les acteurs bénéficient d'une information parfaite sur les conditions du marché (en particulier sur les prix).
- **L'absence de barrières à l'entrée du marché (ou fluidité du marché)** : de nouveaux producteurs peuvent entrer librement sur le marché. Ainsi, la concurrence n'est pas figée.
- **Les facteurs de production et notamment les capitaux et la force de travail** : ils peuvent s'adapter aux changements du marché du travail et donc se

déplacer librement de manière à ce que chaque entreprise puisse profiter des mêmes conditions de production.

C'est dans ces conditions que les lois du marché se réalisent parfaitement. **La concurrence imparfaite** se rencontre à chaque fois qu'une des conditions de la concurrence pure et parfaite n'est pas vérifiée. La concurrence imparfaite se caractérise par une forte concentration économique (regroupements d'entreprises). **L'immobilier est un secteur où le prix est principalement lié au rapport entre l'offre et la demande.** S'il y a plus d'acheteurs de biens immobiliers que de vendeurs, cela fait monter les prix de l'immobilier. Dans le cas inverse, cela les fait baisser. Mais ce n'est pas toujours vrai. Ainsi, on a pu observer courant 2011 un recul de la demande en France, sans pour autant constater une baisse des prix.

La rigidité des prix à la baisse s'explique par deux éléments. **Tout d'abord, les mécanismes du marché ne sont pas parfaits** et il faut toujours du temps pour que les prix s'équilibrent selon l'offre et la demande. Il faut un temps d'ajustement. Exemple : si pour un film, le nombre de spectateurs est trop important, le gérant du cinéma n'augmentera pas ses prix, il rationnera la demande et avec le temps, il réfléchira à un réajustement de ses tarifs.

**Le deuxième élément repose sur le principe des anticipations.** Si les offreurs pensent que la baisse de la demande est transitoire, ils peuvent maintenir les prix proposés à un niveau surévalué, misant à court terme sur un coup de chance (un acheteur qui n'aurait pas remarqué la baisse de la demande) et à moyen terme sur une amélioration du marché. Le temps est le meilleur allié de l'offreur.

En France, la majorité des vendeurs de biens immobiliers ne se trouve pas dans une situation financière délicate qui les forcerait à vendre très vite pour dégager des liquidités, afin de consommer ou de rembourser un crédit à taux variable, par exemple. De ce point de vue, la conjoncture est bien différente de celle que l'on pouvait observer aux États-Unis en 2008 ou en Espagne plus récemment. **Les évolutions des prix français, pour l'instant, n'ont donc pas de raison d'être brutales.**



Extrait n°4.

## LE CADRE DE TRAVAIL DU NÉGOCIATEUR

Le négociateur immobilier doit savoir gérer toute transaction immobilière, de son estimation à sa commercialisation, en passant par son financement. Le BTS Professions immobilières vous formera à ces thématiques et vous apportera toutes les compétences nécessaires.



## Le cadre de travail du négociateur

### I. L'intégration à l'équipe commerciale

#### A. Les structures du secteur de l'immobilier

##### 1. Domaines d'application de la loi du 2 janvier 1970, également appelée loi Hoguet

Cette loi concerne dans son domaine d'application l'exercice des activités portant sur l'entremise ou l'administration des biens d'autrui dans le secteur des immeubles et des fonds de commerce.



##### Domaines d'application de la loi du 2 janvier 1970, également appelée loi Hoguet

Les activités concernées sont énumérées par l'article 1er, à savoir :

Domaines d'application de la loi du 2 janvier 1970, également appelée loi Hoguet

1° L'achat, la vente, l'échange, la location ou sous-location, en nu ou en meublé, d'immeubles bâtis ou non bâtis ;

2° L'achat, la vente ou la location-gérance de fonds de commerce ;

3° La cession d'un cheptel mort ou vif ;

4° La souscription, l'achat, la vente d'actions ou de parts sociales de sociétés immobilières donnant vocation à une attribution de locaux en jouissance ou en propriété ;

5° L'achat, la vente de parts sociales non négociables, lorsque l'actif social comprend un immeuble ou un fonds de commerce ;

6° La gestion immobilière ;

7° À l'exclusion par voie de presse, la vente de listes ou de fichiers relatifs à l'achat, la vente, la location ou sous-location en nu ou en meublé d'immeubles bâtis ou non bâtis.

Les paragraphes 1, 2, 3, 4 et 5 relèvent du domaine de l'agent immobilier, le paragraphe 6 de celui de l'administrateur de biens et du syndic de copropriété, alors que le paragraphe 7, ajouté par la loi du 21 juillet 1994, concerne exclusivement les marchands de listes.



##### L'agent immobilier

L'agent immobilier est défini 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.

La principale activité de l'agent immobilier est celle des transactions immobilières.

Sa mission est donc de mettre en relation des vendeurs et des acheteurs ou des propriétaires et des locataires.

##### 2. Les conditions d'accès au statut d'agent immobilier

Ce sont les conditions prescrites par la loi Hoguet, permettant d'obtenir la carte professionnelle de « transactions sur immeubles et fonds de commerce », appelée aussi carte T, donnant l'autorisation d'exercer.

L'agent immobilier doit en premier lieu obligatoirement s'inscrire au registre du commerce et des sociétés (RCS) en tant que commerçant.

Pour pouvoir obtenir une carte professionnelle, il doit remplir plusieurs conditions. La délivrance de la carte est subordonnée :

- à la justification de l'aptitude professionnelle ;
- à la couverture de l'activité par un contrat d'assurance au titre de la responsabilité civile professionnelle ;
- à la justification d'une garantie financière suffisante assurant au client la restitution des fonds détenus pour son compte par le professionnel. Ces conditions vont dans le droit fil des objectifs de la loi Hoguet qui sont de moraliser la profession, de relever le niveau et de protéger la clientèle.

##### a. L'aptitude professionnelle ou la compétence

La condition d'aptitude professionnelle est remplie si la personne détient :

- soit un diplôme délivré par l'État ou au nom de l'État d'un niveau égal ou supérieur à trois années d'études supérieures après le baccalauréat,

## Extrait de cours n°4 : Le cadre de travail du négociateur.

sanctionnant des études juridiques, économiques ou commerciales ;

- soit un diplôme ou titre inscrit au répertoire national des certifications professionnelles (RNCP) d'un niveau équivalent (niveau II), sanctionnant des études juridiques, économiques ou commerciales ;
- soit un brevet de technicien supérieur (BTS) « professions immobilières » ;
- soit un diplôme de l'institut des études économiques et juridiques appliquées à l'immobilier, la construction et l'habitat (ICH).

La condition d'aptitude professionnelle est également remplie si :

- la personne détient un baccalauréat OU un diplôme ou titre inscrit au répertoire national des certifications professionnelles (RNCP) d'un niveau équivalent (niveau IV), sanctionnant des études juridiques, économiques ou commerciales ;
- et qu'elle a exercé pendant au moins trois ans, à temps complet (ou d'une durée équivalente en cas d'exercice à temps partiel), un emploi salarié se rattachant à l'activité pour laquelle la mention est demandée.

La condition d'aptitude est également remplie si la personne n'a aucun diplôme (ou que ses diplômes ne remplissent pas les conditions requises), mais qu'elle a une expérience professionnelle.

Pour un emploi non cadre, la personne doit avoir exercé pendant au moins dix ans, à temps complet (ou d'une durée équivalente en cas d'exercice à temps partiel), un emploi salarié se rattachant à l'activité pour laquelle la mention est demandée.

Pour un emploi de cadre, la personne doit avoir exercé pendant au moins quatre ans, à temps complet (ou d'une durée équivalente en cas d'exercice à temps partiel), un emploi salarié en tant que cadre se rattachant à l'activité pour laquelle la mention est demandée.

Pour un emploi public, la personne doit avoir exercé pendant au moins quatre ans, à temps complet (ou d'une durée équivalente en cas d'exercice à temps

partiel), un emploi public de catégorie A se rattachant à l'activité pour laquelle la mention est demandée.

### b. L'honorabilité

L'agent immobilier ne doit pas notamment :

- avoir fait l'objet depuis moins de dix ans d'une condamnation définitive pour crime ou à une peine d'au moins trois mois d'emprisonnement sans sursis pour certaines infractions (listées dans l'article 9 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970) ;
- avoir fait l'objet d'une faillite personnelle ou d'une autre mesure définitive d'interdiction.

L'agent immobilier doit avoir un casier judiciaire vierge de toutes les infractions ou délits pouvant entraîner condamnation et interdisant l'exercice de la profession tels que :

- faux et usage de faux en écriture privée de commerce ou de banque ;
- vol, recel, escroquerie, abus de confiance, banqueroute, extorsion de fonds, valeurs ou signatures ;
- émission de mauvaise foi de chèques sans provision, usure, etc. ;
- soustraction commise par dépositaire public, concussion commise par fonctionnaire, corruption de fonctionnaire ;
- atteinte au crédit de l'État, organisation du refus collectif de l'impôt ;
- faux témoignage, faux serment, subornation de témoin ;
- proxénétisme ;
- infractions à la loi sur les sociétés commerciales ;
- infractions à la loi sur l'exercice de la profession bancaire ;
- délits prévus par l'art. 4 de la loi du 21 juin 1960 interdisant certaines pratiques en matière de transactions sur les immeubles et les fonds de commerce ;
- délits relatifs aux ventes d'immeubles à construire et à l'obligation de garantie à raison des vices de construction ;
- délits prévus par la loi du 7 août 1957 favorisant la construction de logements et les équipements collectifs ;
- délits prévus par les codes de l'urbanisme, de la construction et de l'habitation.



**Loi n° 94-624 du 21 juillet 1994**

« Sont désormais interdites d'activité d'entremise les personnes condamnées pour démarchage

## Extrait de cours n°4 : Le cadre de travail du négociateur.

exécuté en violation des règles le régissant, tromperie et tentative de tromperie. »



### L'honorabilité

- les faillis non réhabilités, les personnes frappées de faillite personnelle ou d'une interdiction de diriger, gérer, administrer une entreprise commerciale ;
- les officiers publics et ministériels destitués ; les agrées, syndics et administrateurs judiciaires révoqués ;
- les personnes radiées d'un ordre professionnel à titre définitif pour manquement à la probité. » (loi du 2 janvier 1970, art. 10)

L'activité est également interdite à toute société dont les associés ou actionnaires détenant au moins 25 % des parts ou droits de vote ont fait l'objet d'une de ces condamnations depuis moins de dix ans.

N.B. : Pour s'assurer que la condition de moralité est remplie, la CCI demande le bulletin n° 2 au casier judiciaire national (article 3, II, du décret n° 72-678 du 20 juillet 1972).

### c. La garantie financière

Elle vise à protéger les clients des agents immobiliers contre le risque de détournement des fonds déposés en séquestre dans l'attente de la réalisation définitive des transactions.

La garantie est obligatoire pour les activités d'agent immobilier en cas de détention de fonds, valeurs ou effets déposés par les clients.

Cette garantie financière doit être souscrite auprès :

- d'une compagnie d'assurances spécialement agréée ;
- d'un établissement de crédit ;
- du Trésor public, de la Banque de France, des services financiers de La Poste ou de la Caisse des dépôts et consignations ;
- d'une société de caution mutuelle.

Le montant de la garantie ne peut être inférieur à 110 000,00 euros par activité exercée. Toutefois, le montant est ramené à 30 000,00 euros par activité exercée pour les deux premières années d'activité, sauf pour une société si l'un des représentants légaux a déjà exercé une activité immobilière.

### d. L'assurance de responsabilité civile professionnelle

Les agents immobiliers doivent être assurés contre les conséquences pécuniaires de leur responsabilité civile (démarches et actions dans le cadre du mandat) qu'ils sont susceptibles d'encourir et qui pourraient entraîner un préjudice.

Les conditions minimales de cette police obligatoire sont déterminées par l'arrêté interministériel du 1<sup>er</sup> septembre 1972 qui ne prévoit que les dommages incorporels causés par autrui par suite d'erreurs, d'omissions, de négligences commises par l'assuré lui-même, ses collaborateurs et ses préposés, par suite de perte ou de destruction de pièces, documents qui lui ont été confiés.



### L'assurance de responsabilité civile professionnelle

« La carte professionnelle 'Transactions sur immeubles et fonds de commerce' n'autorise pas à recevoir des versements ou remises à l'occasion de locations d'immeubles ou de fonds de commerce. » (décret du 20 juillet 1972, art. 54)



### L'assurance de responsabilité civile professionnelle

Une fois toutes ces conditions remplies, l'agent immobilier peut faire la demande d'une carte professionnelle, il s'agira de la carte professionnelle de « transactions sur immeubles et fonds de commerce », appelée aussi carte T, donnant l'autorisation d'exercer.

### e. La carte professionnelle

Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2015, les agents immobiliers, syndics et gestionnaires de biens immobiliers doivent s'adresser à la chambre de commerce et d'industrie (CCI) de leur département pour la délivrance ou le renouvellement de la carte professionnelle requise pour exercer certaines opérations et transactions immobilières portant sur les immeubles et fonds de commerce.



### Le compte séquestre

L'ouverture d'un compte séquestre (compte bancaire spécifique) est obligatoire pour l'agent immobilier.

Le texte est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2015. Un régime transitoire est prévu : les cartes délivrées avant le 1<sup>er</sup> juillet 2008 sont valables jusqu'à leur date d'expiration, les cartes délivrées entre le 1<sup>er</sup> juillet





Extrait n°5.

# LA COPROPRIÉTÉ

La copropriété demande de connaître le droit, les intervenants et la gestion administrative, technique et juridique d'un immeuble et la tenue d'assemblées générales, ce que vous découvrirez tout au long de cette matière.

### La copropriété

Le régime juridique de la copropriété s'appuie pour l'essentiel sur la loi n° 65-557 du 10 juillet 1965 et le décret n° 67-223 du 17 mars 1967. Cette loi a été modifiée par plusieurs lois (la loi Carrez du 18 décembre 1996, la loi sur la protection contre les termites du 8 juin 1999, la loi SRU du 13 décembre 2000, la loi ENL du 13 juillet 2006, le décret sur le contenu du carnet d'entretien de l'immeuble du 30 mai 2001, la loi ALUR du 24 mars 2014, la loi ELAN du 23 novembre 2018 ainsi que son décret d'application du 30 octobre 2019).

Selon la loi n° 65-557 du 10 juillet 1965, la copropriété se définit comme « une forme de propriété collective des immeubles bâtis et en même temps un mode d'organisation de la propriété reposant sur une gestion collective ».

#### I. Le principe de la copropriété

L'article 1 de la loi du 10 juillet 1965, précise que le statut de la copropriété s'applique dès qu'il y a :

- un immeuble ou groupe d'immeubles bâtis ;
- dont la propriété est répartie entre plusieurs personnes ;
- par lots comprenant chacun une partie privative et une quote-part de partie commune, qui sont indissociables.

La copropriété démarre à partir du 1<sup>er</sup> transfert de propriété d'un lot ; pour les immeubles à construire, elle s'applique dès la livraison du 1<sup>er</sup> lot.

La loi ALUR a prévu un registre d'immatriculation des copropriétés. L'objectif étant de mieux connaître le parc de copropriétés, ses caractéristiques, etc. Un nouveau site internet a été mis en place pour immatriculer les copropriétés : [www.registre-coproprietés.gouv.fr](http://www.registre-coproprietés.gouv.fr)

Toutes les copropriétés doivent obligatoirement être immatriculées au registre national des copropriétés. Ce registre regroupe toutes les informations concernant les copropriétés telles que le nombre de lots, le budget prévisionnel, les impayés ou les éventuelles procédures en cours. C'est un indicateur de l'état des copropriétés qui est instauré par la loi ALUR. L'analyse de ces informations offre, à l'avenir, la possibilité de prévenir des divers dysfonctionnements recensés au sein des copropriétés.

Le décret n°2016-1167 du 26 août 2016 prévoit les informations à déclarer et les conditions de demandes d'ouvertures, d'accès et de consultations de ce registre. À l'issue de cet enregistrement, un numéro d'immatriculation est attribué à la copropriété.

#### A. Les caractéristiques de la copropriété

La copropriété est une organisation de la propriété d'un immeuble bâti, réparti par lots entre plusieurs personnes. Les ensembles collectifs immobiliers sont en principe soumis au statut de la copropriété. Cependant, d'autres formes d'organisation collective de la propriété existent également.

La copropriété est une organisation de la propriété d'un immeuble bâti, réparti par lots entre plusieurs personnes. Il existe différents types de copropriété :

- **La copropriété verticale** dont le statut s'applique aux immeubles bâtis collectifs divisés en appartements, le tout sur la verticalité avec des propriétaires différents. C'est la forme la plus courante.



- **La copropriété horizontale** qui regroupe un ensemble de maisons individuelles construites sur un terrain commun divisé en zones à l'usage des occupants des lieux. Dans ce cas de figure, le copropriétaire n'est pas le propriétaire du terrain sur lequel sa maison a été construite. Le terrain est une partie commune dont les copropriétaires sont propriétaires en indivision. Il y a une seule parcelle cadastrale. La copropriété horizontale a été créée pour administrer un groupe de maisons individuelles. Ce type de copropriété a surtout été mis en place entre les années 1960 et 1980, dans le but d'atténuer les règlements des lotissements en indivisions foncières. Si un promoteur n'obtient pas la possibilité de diviser le terrain en plusieurs parcelles, il opte pour la solution de la copropriété horizontale plutôt que pour le lotissement. Dans cette copropriété, les charges liées à la conservation, l'entretien et l'administration des parties communes sont réparties en fonction des tantièmes définis dans le règlement de copropriété. Le coefficient d'occupation des sols est valable pour toute la parcelle. Il est donc difficile pour les copropriétaires d'agrandir leur logement. Un immeuble détenu en copropriété est obligatoirement découpé en lots. Chaque lot étant lui-même composé de parties privatives et d'une partie (appelée quote-part) de parties communes. C'est le règlement de copropriété qui fixe les modalités d'utilisation des parties communes. Les quotes-parts de parties communes correspondent à la partie détenue par l'ensemble des copropriétaires. En revanche, chaque copropriétaire est le propriétaire exclusif d'une partie de l'immeuble, ce sont les parties privatives.
- **Les lotissements** existent en parallèle. Ici, on parle de « colotis ». Chacun est propriétaire de son terrain. Dans un lotissement, le propriétaire achète un terrain à un aménageur et fait construire le logement par une entreprise de son choix. Le régime du lotissement s'applique. Le terrain est divisé en parcelles distinctes (lots), appartenant à chaque copropriétaire. Il y a autant de parcelles cadastrales que de lots. En lotissement, le propriétaire — ou coloti — possède la maison ainsi que le terrain sur lequel elle est bâtie. Une association syndicale libre gère uniquement les équipements communs (voirie, éclairage, espaces verts...). Il est souvent possible que l'association syndicale libre cède les équipements communs à la mairie. C'est la loi du 21 juin 1965 qui administre les lotissements. La répartition des charges est fixée par les statuts de l'association syndicale libre ou le cahier des charges du lotissement. Ici le coefficient d'occupation des sols est réparti entre chaque lot. Les « colotis » ont donc la possibilité d'agrandir leur construction.

Tableau n°1 Différences entre copropriété horizontale et lotissement

COPROPRIÉTÉ HORIZONTALE	LOTISSEMENT
Le terrain appartient à l'ensemble des copropriétaires	Le terrain appartient au seul propriétaire de la maison
Un syndic administre la copropriété	Une association syndicale libre et indépendante doit être créée pour administrer le lotissement
Loi du 10 juillet 1965	Loi du 21 juin 1965
Statut de la copropriété	Régime du lotissement
Une seule parcelle cadastrale	Autant de parcelles cadastrales que de terrains





Extrait n°6.

# LA DÉCOUVERTE DU PROPRIÉTAIRE ET LES DOCUMENTS À DEMANDER AU LOCATAIRE

Tout au long de votre formation, vous serez formé à la gestion locative, de la définition du propriétaire à la gestion d'un bien en location.

## La découverte du propriétaire et les documents à demander au locataire

### I. La découverte du propriétaire : les documents à demander avant la prise de mandat

#### A. Le pouvoir et la capacité des mandants

Pour prendre en charge la mise en location du bien d'un propriétaire, le professionnel de l'immobilier signe **un mandat de location**. Le mandat de location permet au propriétaire de vous confier l'estimation du loyer, la rédaction et la diffusion d'une annonce immobilière, l'organisation des visites, la constitution des dossiers locatifs, la rédaction et signature du bail ainsi que l'entrée des lieux du locataire.

Comme tout contrat, un mandat doit respecter **les conditions générales de validité des contrats à savoir le consentement des parties, la capacité à contracter des parties, un contenu licite et certain**.

Le contenu licite et certain se vérifie rapidement lorsque vous appliquez toutes les règles de droit qui s'appliquent à votre profession. En revanche, vous devez **vous assurer** de la capacité des parties à contracter et du consentement de la totalité des parties concernées par ce contrat.

Pour ce faire, vous devez demander **au propriétaire** du bien à louer :

- le titre de propriété ou l'attestation d'assurance afin de vérifier les noms et prénoms de toutes les parties concernées par le contrat, ainsi que leur lien juridique (indivision, communauté, démembrement de propriété, personne physique, personne morale, etc.) ;

- **s'il s'agit de personne physique**, une pièce d'identité afin de vérifier l'identité de toutes les parties concernées par le contrat, un extrait d'acte de naissance afin de vérifier la capacité des parties à contracter (majeurs protégés par exemple), la convention d'indivision pour connaître le nombre de part indivisé pour chacune des parties si adéquat, etc. ;

- **s'il s'agit de personne morale**, les statuts de la société, un extrait Kbis de moins de 3 mois et les derniers procès-verbaux d'assemblée générale. Ces documents permettront de vous informer sur la capacité à contracter, le nom et la désignation du gérant, les délégations de signature, etc.

#### B. Le dossier de diagnostic technique

Tout d'abord, il est essentiel de s'assurer des caractéristiques techniques du bien à louer. Vous devez pour cela obtenir **le dossier de diagnostic technique**. Il est obligatoire depuis le 1<sup>er</sup> novembre 2007. Il a été rendu obligatoire pour **renforcer l'information du locataire** (mais aussi de l'acheteur, dans le cadre d'une acquisition) sur les éléments de l'immeuble susceptibles de présenter des risques pour la santé ou la sécurité des personnes.

Vous devez contacter un professionnel pour faire faire l'ensemble de ces diagnostics. Ce dossier de diagnostics techniques peut en contenir jusqu'à six, en matière de location. **En revanche, il convient d'adapter le nombre de diagnostic nécessaire en fonction du type de bien, de sa date de construction, de sa localisation et des derniers travaux réalisés**. Ce dossier de diagnostic technique doit comporter plusieurs éléments.

## Extrait de cours n°6 : La découverte du propriétaire et les documents à demander au locataire.

### a. L'ERP (État des risques et pollutions)

L'ERP a succédé à l'ESRIS en août 2018. Ce document est obligatoire si le logement est implanté sur une commune concernée. Un arrêté préfectoral fixe la liste des communes concernées par ce diagnostic. Ce diagnostic doit avoir été rédigé moins de six mois avant la signature du bail. **Vous pouvez trouver ce document sur le site de la préfecture de la commune où est situé le logement.**

### b. Le DPE (Diagnostic de performance énergétique)

**Le DPE est valable dix ans.** Ce document permet d'informer le locataire de la performance énergétique du logement par une estimation de sa consommation énergétique et de son taux d'émission de gaz à effet de serre. Il est obligatoire dès la mise en publicité du bien.

La législation impose (depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2011) que **l'étiquette énergie soit mentionnée dans l'annonce de vente.** Le DPE doit donc être réalisé avant le passage de l'annonce. Sur les annonces en presse, il convient d'indiquer la lettre uniquement. En revanche en vitrine et sur Internet, il faut que l'étiquette apparaisse en couleur et dans une taille suffisamment importante, au moins 5 % du support. La loi n° 2018-1021, la loi ELAN, du 23 novembre 2018 rend le DPE **opposable** à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2021. Cela signifie que le DPE pourra être contesté par le bailleur ou le vendeur du bien.

### c. Le CREP (Constat de risque d'exposition au plomb)

Il est indispensable pour tous les biens à usage d'habitation principale ou mixte, construits avant le 1<sup>er</sup> janvier 1949. Ce diagnostic est valable indéfiniment, s'il n'y a pas de présence de plomb dans les parties privatives de l'immeuble. Si le constat fait référence à la présence de plomb dans le local, le diagnostic plomb est valable six ans.

### d. Le diagnostic gaz et/ou électricité

Ce diagnostic est **obligatoire** depuis la loi ALUR (loi n° 2014-366 du 24 mars 2014). Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018, il est obligatoire pour tous les logements dont **l'installation date de plus de quinze ans.** Vous devez tenir compte de la date d'installation du système gaz ou électrique et non de la date de construction de l'immeuble. Ce diagnostic est valable six ans pour un logement en location.

### e. Le diagnostic amiante

Ce diagnostic est **obligatoire** pour tous les biens dont le permis de construire a été délivré avant le 1<sup>er</sup> juillet 1997. Si le diagnostic amiante n'indique pas de présence d'amiante, il a une **durée de validité illimitée.** En cas de présence d'amiante, il faut faire contrôler l'état des dégradations des matériaux amiantés régulièrement.



#### À retenir

**Certains de ces diagnostics sont obligatoires dès la mise en publicité du bien, d'autres au moment de la rédaction du bail.** Il est important d'obtenir ces diagnostics au plus vite afin de pouvoir démarrer la publicité du bien et ne pas être bloqué pour la signature du bail. Ces diagnostics sont **informatifs et obligatoires.**

Pour les locations autres que celles d'habitation (baux professionnels et commerciaux, locations de garage ou de terrain), elles sont uniquement concernées par :

- L'ERP (État des risques et pollutions) ;
- Le DPE (Diagnostic de performance énergétique), sauf contrat de bail rural, location saisonnière, bien non bâti.

## C. Les pièces administratives du bien

Avant de s'engager dans la signature d'un mandat de location ou de gestion locative, **vous devez connaître le bien objet du mandat.** Il est indispensable de vous déplacer pour visiter le bien afin de pouvoir estimer un loyer, vérifier son état et conseiller le client.

### a. Pour tous les biens à louer

En complément de la visite du bien, vous devez obtenir pour tous vos biens les éléments suivants.

- **La dernière taxe foncière du bien :** ce document va vous permettre de connaître le montant de la taxe d'enlèvement des ordures ménagères (TEOM) afin de calculer les provisions pour charges.
- **Le titre de propriété :** vous pourrez y trouver les informations cadastrales (c'est-à-dire le numéro de parcelle, la référence au plan local d'urbanisme, etc.), les numéros de parcelle et de lots concernés, les différentes servitudes qui grèvent le bien, etc.
- **Les factures des travaux réalisés :** ces éléments peuvent avoir un impact sur le montant des charges à payer, la réévaluation des loyers, les diagnostics à fournir.



**skill&yo.**

Envie d'en savoir plus ?  
Ne tardez plus, planifiez votre rendez-vous.

**skill&yo.**