

LE GUIDE DE LA **VENTE**



BIENVENUE CHEZ

ESFI



ESF

UNE ÉQUIPE À VOTRE SERVICE

Ce guide s'adresse à toutes personnes souhaitant mettre en vente son bien. Il vous permettra de répondre à l'ensemble des questions que vous pourriez vous poser.



ESFI

LE GUIDE DE LA **VENTE**



ESF

vous accompagne lors des différentes étapes de votre projet.

01**L'ENVIRONNEMENT IMMOBILIER**La loi Hoguet
L'évaluation du bien07
07**02****LES DIFFÉRENTES PIÈCES À RÉUNIR POUR LA VENTE**Les pièces à réunir pour le vendeur
Les pièces à réunir depuis la loi Alur09
09**03****MESURAGE DE LA LOI CARREZ**Le diagnostic Loi Carrez
Les règles
Les erreurs de mesurage13
13
13**04****LES DIAGNOSTIC TECHNIQUES**Le diagnostic de performance énergétique
Le diagnostic amiante
L'état parasite des termites
Constat de risque d'exposition au plomb
L'état de l'installation intérieure de l'électricité
État des risques naturels et technologiques
L'état des installations d'assainissement non collectif15
15
16
16
16
17
17**05****BON DE VISITE**

18

**06****LES DIFFÉRENTS TYPES DE MANDATS**Le mandat simple
Le mandat exclusif
Le mandat semi-exclusif
Le mandat de recherche
Le mandat de gestion
Le registre des mandats
Les mentions obligatoires
Résiliation d'un mandat21
21
21
21
21
21
22
23**07****LES ÉTAPES DE VENTE D'UN BIEN**

25

**08****LES CONTRATS**L'offre d'achat
Le compromis de vente
L'acte authentique26
27
28
29**09****LES DIFFÉRENTES CLAUSES**Les clauses suspensives
Délai de rétraction prévu par la loi SRU
La clause pénale31
31
31
31**10****LA COMMISSION**

33

**11****POINT SUR LA LOI ALUR**

35



L'ENVIRONNEMENT IMMOBILIER



ESFI



LA LOI HOGUET

La loi Hoguet règlemente l'activité des professionnels de l'immobilier (agent immobilier, administrateur de biens, syndic de copropriété, marchand de listes...). L'objet de cette loi du 2 janvier 1970 est d'encadrer les conditions d'accès et d'exercice de ces professions. Cette loi ne permet pas d'exercer la profession de négociateur immobilier sans avoir été préalablement légalement habilité. Il y a dans la loi Hoguet un pré-requis que l'on appelle les conditions de capacité que sont les diplômes et l'expérience professionnelle pour exercer la profession. Il faut donc être titulaire d'une carte professionnelle qui est délivrée en préfecture de police pour pouvoir exercer ce métier. En intégrant notre société, vous travaillez sous couvert de notre carte professionnelle.

- Le négociateur immobilier indépendant a pour mission de négocier, rédiger et conclure des contrats au nom et pour le compte de son client. Pour chaque contrat conclu, le négociateur recevra alors une commission.



L'ÉVALUATION DU BIEN

L'agent immobilier a pour mission d'évaluer le prix du bien. L'estimation est très importante car elle doit permettre de mettre le bien en vente dans les meilleures conditions. Les connaissances techniques du négociateur lui permettront de déceler les éventuels **problèmes et de conseiller les différents partis**.

Un bien ne doit pas être sous-évalué car l'État pourrait exercer son droit de préemption, c'est-à-dire qu'il pourrait se porter acquéreur du bien en priorité et au prix affiché. Au contraire, en surévaluant votre bien, vous vous privez de nombre de potentiels acquéreurs qui n'oseront pas effectuer de visites. Le négociateur immobilier sera donc à même d'évaluer votre bien au prix juste, et maximisera ainsi vos chances de vente.

ESFI





ESFI

**LES DIFFÉRENTES
PIÈCES À RÉUNIR
POUR LA VENTE**



LES DIFFÉRENTES PIÈCES À RÉUNIR PAR LE VENDEUR

Le propriétaire d'un bien doit fournir :

- son titre de propriété
- son dernier avis d'imposition au titre de la taxe foncière
- le livret de famille ou extrait d'acte de naissance
- la copie du contrat de mariage ou de la convention de PACS
- les documents relatifs aux travaux réalisés sur le bien vendu
- le mesurage du lot vendu (ou certificat « loi Carrez »)
- le dossier de diagnostic technique (DDT)



LES PIÈCES À RÉUNIR DEPUIS LA LOI ALUR

La loi Alur impose au vendeur d'un appartement en copropriété d'annexer au compromis de vente un ensemble de documents pour informer l'acheteur sur l'organisation et la situation financière de la copropriété.

DOCUMENTS RELATIFS À L'ORGANISATION DE L'IMMEUBLE

- Le règlement de copropriété et l'état descriptif de division : ce sont les documents qui recensent l'ensemble des lots d'un immeuble, indiquent la répartition de charges et prévoient l'ensemble des règles qui organisent la vie dans votre immeuble.
- Les procès-verbaux des assemblées générales des trois dernières années.



DOCUMENTS RELATIFS À L'ÉTAT DE L'IMMEUBLE

- Le carnet d'entretien de l'immeuble établi par le syndic. C'est en quelque sorte le «carnet de santé» du bâtiment, qui vous renseigne, par exemple, sur les dates auxquelles ont eu lieu les gros travaux de l'immeuble (ravalement des façades, réfection des toitures, remplacement de l'ascenseur, de la chaudière...), ainsi que sur l'identité du syndic en exercice.



DOCUMENTS RELATIFS À LA SITUATION FINANCIÈRE DE LA COPROPRIÉTÉ

- Le montant des charges courantes du budget prévisionnel et des charges hors budget prévisionnel payées par le vendeur au cours des deux exercices comptables précédant la vente ;
- Lorsque le syndicat des copropriétaires dispose d'un fonds de travaux, le montant de la part du fonds travaux rattachée au lot principal vendu et le montant de la dernière cotisation au fonds versée par le copropriétaire ;
- Les sommes pouvant rester dues par le vendeur au syndicat des copropriétaires et les sommes qui seront dues au syndicat par l'acquéreur ;
- L'état global des impayés de charges au sein du syndicat et de la dette vis-à-vis des fournisseurs.



À noter : La loi ALUR précise expressément que lorsque ces documents ne sont pas annexés à l'acte, le délai de rétractation ou de réflexion ne pourra courir qu'à compter du lendemain de la communication des documents à l'acquéreur.

MESURAGE LOI CARREZ

ESFI



LE DIAGNOSTIC LOI **CARREZ**

La loi Carrez encadre le mesurage de surface d'un bien immobilier en copropriété afin de définir avec exactitude sa superficie. Ce métrage doit être fourni par le vendeur et est permanent hors modification de la construction.

Tous les types de biens en copropriété sont concernés, qu'il s'agisse d'un appartement, d'une maison individuelle, d'un bureau ou d'un commerce. Cependant les caves, garages et autres logements d'une superficie de moins 8 mètres carrés sont dispensés de métrage.



LES **RÈGLES**

Le métrage des parties privatives à prendre en compte est la surface des locaux après déduction des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escalier. Ainsi, dans le calcul de la superficie loi Carrez sont pris en compte les combles et greniers, aménagés ou non et d'une hauteur supérieure à 1,80m. En revanche, on ne tient pas compte des parties de locaux dont la hauteur est inférieure à 1,80m.



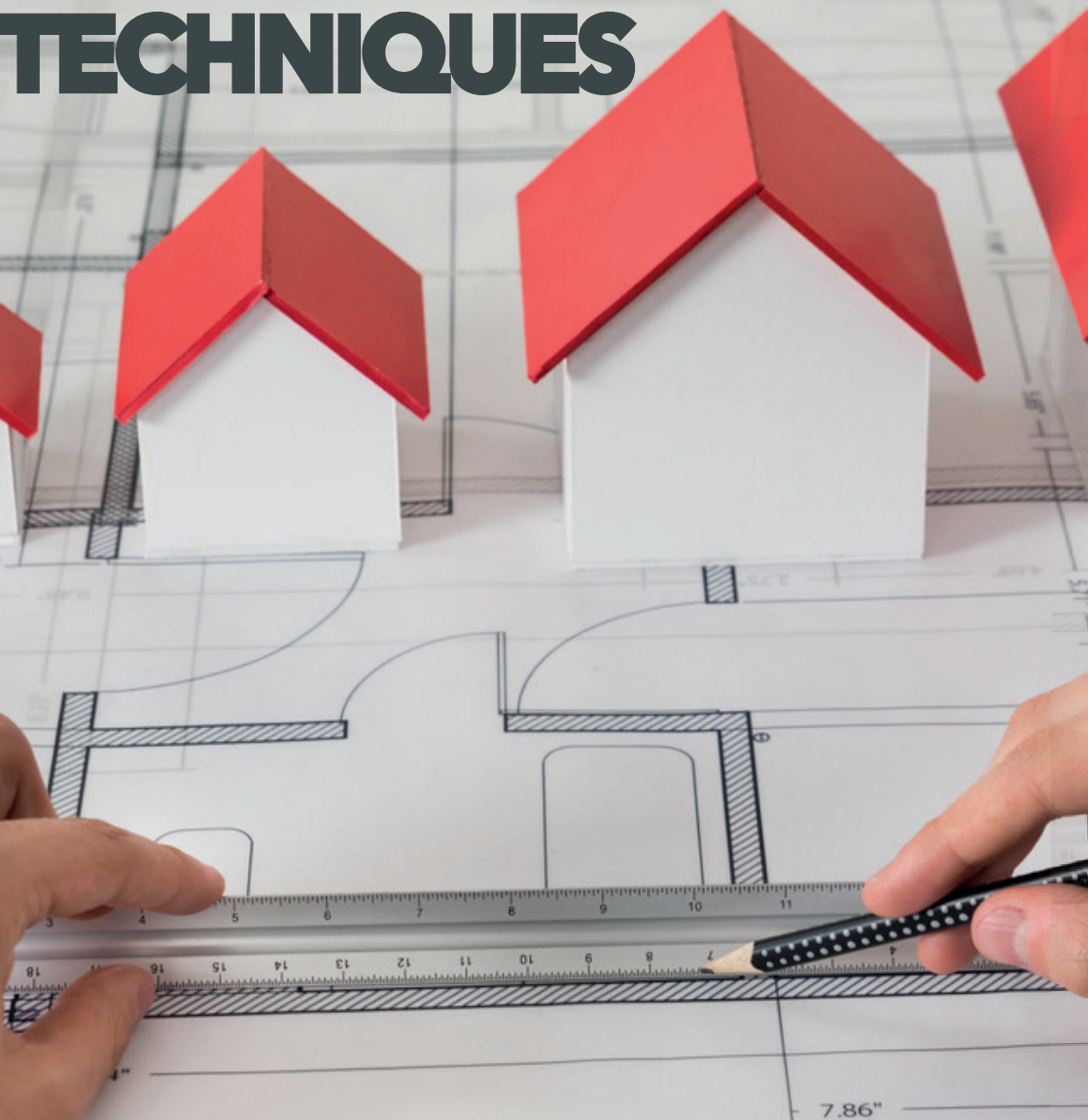
LES **ERREURS DE MESURE**

Si la surface exacte n'est pas mentionnée dans l'acte de vente, l'acquéreur peut demander l'annulation de l'acte dans un délai d'un mois après la signature. Pour une surface du logement inférieure de 5%, une diminution de prix peut être demandée dans un délai 1 an. Dans le cas d'une superficie supérieure à celle mentionnée dans l'acte de vente, l'erreur ne donne pas droit à un supplément de prix.

ESFI



LES DIAGNOSTICS TECHNIQUES





LE DIAGNOSTIC DE PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE

Le Diagnostic Performance Énergétique (DPE) est obligatoire à l'occasion de la vente d'une maison ou d'un appartement ou de tout bâtiment existant. Il est également obligatoire pour la location d'un logement. Ce document informatif fait partie des diagnostics techniques qui donnent plus de transparence aux transactions immobilières. **Le Diagnostic de Performance Énergétique** dresse un état des lieux de la performance énergétique de votre logement et vous permet d'estimer votre consommation annuelle de chauffage, d'eau chaude sanitaire et de climatisation. C'est un dispositif réglementé qui mentionne obligatoirement :

Vos équipements et leurs conditions d'utilisation (chauffage au gaz, au fioul ou électrique, voire au bois ou au charbon) et leurs caractéristiques thermiques, pour mieux évaluer le coût annuel de votre facture énergétique (chauffage, production d'eau chaude et climatisation).



LE DIAGNOSTIC AMIANTE

L'utilisation de l'amiante dans le domaine de la construction est interdite depuis le 1^{er} janvier 1997. Cependant, des immeubles construits avant cette date peuvent receler ce produit. C'est pourquoi le Code de la Santé Publique exige que les immeubles construits avant cette date soient soumis à un diagnostic technique particulier. Cette obligation frappe tous les propriétaires d'immeubles souhaitant vendre leur bien. Ce constat doit être annexé au compromis de vente : à défaut, le vendeur ne peut pas s'exonérer de la garantie des vices cachés résultant de la présence d'amiante. Ce diagnostic est valable de façon illimitée à compter de la signature du compromis.

ESF





L'ÉTAT PARASITAIRE DES **TERMITES**

Depuis la loi du 8 juin 1999, le vendeur doit joindre à l'acte de vente un état parasitaire de termites de moins de six mois si l'immeuble est situé dans une zone contaminée par les termites. Il faut donc se renseigner auprès des Préfectures pour savoir si les biens immobiliers vendus se situent dans une zone contaminée.



CONSTAT DE RISQUE D'EXPLOSION AU **PLOMB**

Depuis le décret du 25 avril 2006, l'état des risques d'accessibilité au plomb est remplacé par le constat de risque d'exposition au plomb. Les « états des risques d'accessibilité au plomb » réalisés antérieurement au 27 avril 2006 demeurent valables pour une période d'un an à compter de leur établissement. Le décret étend également le champ d'application de ce constat puisque, depuis le 27 avril 2006, l'ensemble du territoire français y est soumis.



L'ÉTAT DE L'INSTALLATION INTÉRIEURE DE **L'ÉLECTRICITÉ**

Ce constat permet d'améliorer l'information et la sécurité des futurs acquéreurs de biens immobiliers dont l'installation électrique a plus de quinze ans. Il présente l'état de l'installation électrique à un instant déterminé. Il doit dater de moins de trois ans au jour de la signature de la promesse de vente ou à défaut au jour de la signature de l'acte authentique. Ce constat porte sur les parties privées et leurs dépendances, mais en aucun cas sur les parties communes. Il s'agit là d'une limite importante, car les parties communes peuvent être le théâtre d'accidents qui peuvent se propager dans les parties privées. Dans le cas où le diagnostic constate que l'installation est dangereuse, le vendeur n'est pas contraint à faire les travaux : le but de ce document est d'informer l'acquéreur sur le bien qu'il achète.



ÉTAT DES RISQUES NATURELS ET TECHNOLOGIQUES

L'état des risques naturels et technologiques doit être annexé à tous contrats de vente ou de location d'un bien immobilier, si le logement est situé dans une commune listée par arrêté préfectoral, en vertu de l'article L125-5 du code de l'environnement. Il recense les risques d'inondation, d'avalanche, de glissement de terrain, de sécheresse, de séisme, de pollution biologique qui pourraient affecter le bien. Ce diagnostic doit dater de moins de six mois avant la signature du bail ou du compromis. Il doit être fourni à chaque renouvellement de bail et à la conclusion d'un nouveau bail.



L'ÉTAT DES INSTALLATIONS D'ASSAINISSEMENT NON COLLECTIF

Il intervient lors de la vente de tout ou partie d'un immeuble à usage d'habitation non raccordé au réseau public de collecte des eaux usées. Le document établi à l'issue du contrôle des installations d'assainissement non collectif, assuré par le service public d'assainissement non collectif compétent pour la commune de localisation du bien (demander l'information à la mairie), doit être joint au dossier de diagnostic technique. Le vendeur a l'obligation de fournir dans le dossier de diagnostic technique annexé à la promesse de vente ou, à défaut, l'acte authentique de vente, l'état des installations d'assainissement non collectif. Cette obligation est en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2011. La durée de validité du document est de trois ans.

ESF



A man in a dark suit and blue patterned tie is pointing his right index finger towards a glowing red person icon. The icon is the central focus, surrounded by several other person icons in white and light blue. The background is a blurred office setting with a grid of blue dashed lines.

BON DE VISITE

ESFI



Lorsque vous faites visiter un bien immobilier pour lequel vous êtes mandaté, vous devez faire signer un «*bon de visite*». Le bon de visite matérialise la preuve que l'agent immobilier honore son engagement auprès du vendeur en présentant son bien à des acquéreurs potentiels. Il est en outre utile pour le professionnel vis-à-vis de son assureur, au cas où un dommage se produirait dans le logement au cours de la visite.

LE MANDAT



LE MANDAT SIMPLE

Grâce à ce contrat, le mandant a la possibilité de permettre à d'autres professionnels de l'immobilier de trouver un acquéreur.

Notez que le mandant peut également trouver un acquéreur par ses propres moyens.

LE MANDAT EXCLUSIF

Le mandant confie la vente de son bien à un intermédiaire unique. Si le vendeur trouve un acquéreur par ses propres moyens, il devra en avvertir l'intermédiaire qui percevra sa commission. Ce type de mandat est généralement conclu pour une période de 3 mois renouvelable.

LE REGISTRE DES MANDATS

Sur chaque mandat doit figurer le numéro du mandat. Ce numéro de mandat vous sera donné par Prompt'IMMO, ou bien vous pourrez le réserver directement sur le logiciel de transaction fourni par Prompt'IMMO.

LE MANDAT SEMI-EXCLUSIF

Le mandant confie la vente de son bien de manière exclusive à un professionnel de l'immobilier, tout en se réservant le droit de présenter un acquéreur potentiel.

LE MANDAT DE GESTION

Il permet de déléguer à un professionnel de l'immobilier la gestion de votre bien.

LE MANDAT DE RECHERCHE

Il peut s'agir d'un mandat de recherche de client, ou d'un mandat de recherche de bien. Dans un des cas, il s'agit de trouver un acquéreur, et dans l'autre, d'autoriser le professionnel de l'immobilier à prospecter et démarcher des propriétaires vendeurs, pour le compte du mandant.



ESFI

LES MENTIONS OBLIGATOIRES

L'ÉTAT CIVIL DU VENDEUR

Pour l'état civil du vendeur, il faut mentionner les deux copropriétaires dans le cas d'un couple marié ou pacsé, afin de vérifier si les deux copropriétaires sont d'accord sur la transaction. Un époux ne peut vendre un bien du couple sans l'accord de son conjoint.

L'IDENTITÉ COMPLÈTE DU PROFESSIONNEL

Nom de la société avec toutes les informations la concernant, telle que l'adresse du siège, le capital, le statut, le numéro RDC, téléphone...



LA DÉSIGNATION DU BIEN

Une explication rapide de ce qui est à vendre.

Exemple: Maison d'habitation sous ardoises naturelles sur 2 étages donnant sur un jardin de 60 m². Les références cadastrales devront figurer sur le document afin de connaître l'emplacement du bien et de pouvoir le notifier sur le compromis de vente. Pour les trouver, regardez dans les premières pages de votre titre de propriété, elles devraient figurer après la désignation du bien dans une formulation ressemblant à celle-ci: *Le tout cadastré section.... N°.....*

LA COMMISSION

Le montant de la commission doit être inscrit en toutes lettres sur le mandat. La plupart du temps sur le mandat, il faudra mentionner que la commission est à la charge de l'acquéreur.

LE PRIX

Le professionnel devra indiquer sur le mandat le prix net vendeur ainsi que le prix frais d'agence inclus afin d'éviter toute confusion. Le montant de ses honoraires doit être indiqué sur le mandat.

LA VALIDITÉ DU MANDAT

Il devra indiquer le temps durant lequel le mandat est valable. Un mandat ne peut être illimité, il est obligatoire de lui donner une durée de vie. Vous pouvez la déterminer vous-même, sachant qu'en général les professionnels notent 12 mois.

LES SIGNATURES

Le mandat de vente doit être signé et paraphé pour être valable. Il faudra que soient apposées les mentions suivantes: «*Lu et approuvé, bon pour mandat*» pour le ou les vendeur(s).



RÉSILIATION D'UN MANDAT

En général, un mandat exclusif est valable 3 mois. Regardez donc bien ce que vous signez ! Au bout de 3 mois, pour annuler l'exclusivité, le vendeur devra envoyer un courrier 15 jours avant la fin de l'exclusivité.

Dans tous les cas vous devez adresser au professionnel une lettre recommandée avec accusé de réception en lui rappelant la fin de la période d'irrévocabilité. Attention, si vous retirez le mandat de vente dans plusieurs agences, vous devrez impérativement envoyer une lettre recommandée à chacun des professionnels.



LES ÉTAPES DE VENTE D'UN BIEN

ESFI



VISITE DU BIEN



**SIGNATURE
D'UNE OFFRE
D'ACHAT**



**SIGNATURE
D'UN COMPROMIS
DE VENTE**



**7 JOURS DE DÉLAI
DE RÉTRACTATION**



**DÉPÔT D'UN CHÈQUE SÉQUESTRE
DE 10% DU MONTANT DU BIEN**



**30 À 60 JOURS POUR TROUVER
UN ACCORD DE PRÊT**



**SIGNATURE DE
L'ACTE AUTHENTIQUE**



LES CONTRATS



L'OFFRE D'ACHAT

L'offre d'achat est utilisée lorsqu'un candidat acquéreur souhaite provoquer la vente d'un bien immobilier. Elle est souvent présentée à l'acquéreur comme un acte ne l'engageant pas, et comme une simple manière de retenir le bien. En réalité elle l'engage à l'acheter et en cas contraire à payer des dommages et intérêts.

L'acheteur est engagé dès lors que son offre est acceptée par le vendeur. On considère alors qu'il y a accord sur « *le prix et la chose* ». Il ne peut théoriquement renoncer à l'acquisition, sauf en cas de refus ou de contre-proposition de la partie adverse. En réalité, très peu de vendeurs prennent la peine de se retourner contre les acquéreurs qui leur font faux bond. Non seulement les procédures sont longues et coûteuses mais surtout les candidats indécis peuvent faire jouer leur droit de rétractation à l'issue de la signature du compromis de vente.



LE COMPROMIS DE VENTE

L'avant-contrat de vente le plus fréquemment employé est le compromis de vente: c'est un contrat par lequel le vendeur s'engage à vendre un bien immobilier à un prix défini à un acquéreur qui s'engage à l'acheter. Sauf dans les cas prévus par la loi (délai de rétractation, conditions suspensives, etc.), acquéreur et vendeur sont alors définitivement engagés. Lors de la signature du compromis de vente, l'acquéreur verse une somme d'argent, le dépôt de garantie, qui équivaut traditionnellement à 10% du prix de vente, mais ce montant est négociable entre les parties, notamment si l'acquéreur ne dispose pas de cette somme à ce moment-là. Elle doit être versée sur un compte séquestre détenu par le notaire, en attendant la signature de l'acte authentique de vente, en aucun cas sur le compte bancaire du vendeur. Si l'acquéreur exerce son droit de rétractation dans les conditions prévues par la loi ou si l'une des conditions suspensives inscrites dans le compromis de vente (par exemple le crédit immobilier, droits de préemption du locataire ou de la commune, etc.) ne se réalise pas, le dépôt de garantie est alors rendu à l'acquéreur. Lors de la signature de l'acte définitif de vente chez le notaire, cette somme sera déduite du montant total de la vente.



L'ACTE AUTHENTIQUE

Contrat qui doit obligatoirement être rédigé par un notaire, puis être publié au bureau des hypothèques, ce qui rend l'acte opposable à tous les tiers, c'est-à-dire à tous, y compris les personnes qui ne sont pas mentionnées dans le contrat. La vente immobilière doit obligatoirement faire l'objet d'un acte authentique. L'acte authentique finalise la vente.

ESFI



LE GUIDE DE LA **VENTE**



Client agrees to
A. purchase
including
B. for
get title to
-agencies- from the
communication with Client.
The payments will be made in
upon completion of described
be satisfied, complete when
may terminate this
and shall

LES DIFFÉRENTES CLAUSES



LES CLAUSE **SUSPENSIVES**

La seule clause suspensive définie par la loi est l'obtention d'un prêt. En revanche, il est possible d'insérer d'autres conditions (obtention d'un permis de construire, d'un certificat d'urbanisme...). Si la condition ne se réalise pas, le contrat est censé n'avoir jamais existé et l'argent versé doit être restitué.



DÉLAI DE RÉTRACTATION PRÉVU PAR LA LOI **SRU**

Lorsqu'un avant-contrat de vente est signé (un compromis de vente ou une promesse de vente) on dispose d'un délai de rétractation de 7 jours. Si le dernier jour de la fin du délai est un samedi, un dimanche, un jour férié ou même un jour chômé, le délai est renouvelé au premier jour ouvrable suivant. La renonciation est effectuée par l'envoi d'un courrier recommandé avec accusé de réception. Les sommes engagées devront être restituées dans un délai de 21 jours maximum.



LA CLAUSE **PÉNALE**

Clause d'un contrat par laquelle les parties, dès la conclusion de celui-ci, évaluent forfaitairement les dommages et intérêts qui seront dus par le débiteur en cas d'inexécution d'une ou plusieurs de ses obligations contractuelles. Une clause pénale est généralement prévue dans le compromis de vente comme un moyen de contrainte envers les parties qui doivent exécuter leurs obligations. En application de la clause pénale, la somme versée à titre de dépôt de garantie sera conservée par le vendeur à titre de dommages et intérêts forfaitaires si l'acquéreur refuse de signer la vente. L'acquéreur peut ainsi renoncer à la vente en abandonnant le dépôt de garantie versé.





LA COMMISSION

ESFI



Lorsque vous faites visiter un bien immobilier pour lequel vous êtes mandaté, vous devez faire signer un «*bon de visite*». Le bon de visite matérialise la preuve que l'agent immobilier honore son engagement auprès du vendeur en présentant son bien à des acquéreurs potentiels. Il est en outre utile pour le professionnel vis-à-vis de son assureur, au cas où un dommage se produirait dans le logement au cours de la visite.

A close-up photograph of a hand pointing towards a document. The document is white with a red stamp and a barcode. The background is dark and out of focus, showing other similar documents.

POINT SUR LA LOI ALUR

ESFI



LA LOI ALUR

La loi ALUR ou loi DUFLOT est la loi pour l'Accès au Logement et à un Urbanisme Rénové. Elle a pour objectif de réduire le coût du logement pour les locataires, de développer l'offre de logements locatifs et de réformer la gestion des copropriétés. Voici le détail des mesures du projet de loi ALUR concernant le secteur immobilier.

ENCADREMENT DES LOYERS

La loi sur l'encadrement des loyers ne s'appliquera dans un premier temps qu'à Paris, puis en Île-de-France. Après cette période, cette mesure devrait s'étendre à toutes les villes où l'offre de logement est inférieure à la demande.

A Comment le loyer est-il fixé ?

Le préfet de chaque agglomération fixera par arrêté le prix au mètre carré, qui permettra de calculer un loyer en définissant :

- un loyer médian de référence
- un loyer médian de référence majoré de 20%
- un loyer de référence minoré de 30%

Ainsi, dans les zones concernées, le loyer sera librement fixé par les parties, sans toutefois dépasser le loyer de référence majoré. En dehors de ces zones, le loyer sera librement fixé.

NB: Le loyer en cours peut être baissé si le loyer du bail en cours est supérieur au loyer de référence majoré. Un loyer médian signifie que la moitié des logements sont au-dessus de ce niveau de référence et l'autre moitié en-dessous.

B Quels sont les logements concernés ?

Cette mesure s'appliquera à tous les logements du parc privé, qu'ils soient loués libres ou meublés, à l'exception des biens qui se trouvent sous la loi 48. Elle s'appliquera pour la première mise en location, ainsi que lors du renouvellement du contrat. Pour un nouveau bail de location, le loyer hors charges ne pourra pas être supérieur au loyer médian de référence. Le bail devra mentionner le loyer médian de référence (et le majoré) en vigueur au moment de la signature du contrat. Pour le renouvellement d'un bail de location, si le loyer est supérieur au loyer médian majoré, le locataire pourra engager un recours en diminution du loyer. De la même manière, un propriétaire pourra demander un ajustement de son loyer si celui-ci est inférieur au loyer médian minoré. Attention, le locataire ou le propriétaire concerné devra en faire la demande au moins 6 mois avant la date de renouvellement automatique du bail de location.

UN CONTRAT DE BAIL TYPE OBLIGATOIRE EN 2016

La nouvelle loi prévoit la création (par décret), d'un contrat de bail type. Y figurera : *«le nom du locataire, les équipements, le montant et la description des travaux effectués depuis la fin du dernier contrat ou du dernier renouvellement, le montant du loyer de référence dans la zone où est situé le logement et le montant du dernier loyer acquitté par le dernier locataire»*. Son entrée en vigueur est prévue au plus tard le 1^{er} janvier 2016.

LE PRÉAVIS EN ZONE TENDUE RÉDUIT À UN MOIS

Les locataires qui souhaitent quitter leur logement dans les zones tendues (notamment les 28 zones où les loyers seront encadrés) pourront le faire avec un préavis d'un mois, au lieu de trois. Les zones tendues devant être définies par décret, ce préavis devrait entrer en vigueur au même moment.

CRÉATION D'UN BAIL SPÉCIFIQUE À LA COLOCATION

La colocation a enfin son propre bail. Il limite la clause de solidarité, qui impose au colocataire de pallier le manque de paiement de loyer de la part de ses colocataires. Le colocataire sortant en sera débarrassé avec ce nouveau contrat.

LES PIÈCES EXIGIBLES PAR LE PROPRIÉTAIRE

Jusqu'à-là, la loi précisait les pièces que le bailleur n'avait pas le droit de demander. La nouvelle loi dresse la liste exhaustive des pièces exigibles pour le locataire et pour la personne se portant caution. Celles-ci seront précisées par décret à venir. Le bailleur qui exigerait des pièces justificatives non prévues pourra être sanctionné d'une amende pouvant aller jusqu'à 3 000 euros pour un particulier, 15 000 euros pour une agence.

LA GARANTIE UNIVERSELLE DES LOYERS (GUL) À PARTIR DE 2016

La garantie universelle des loyers ne sera pas obligatoire, mais affectée, par défaut, sur les nouveaux contrats de bail type, à partir du 1^{er} janvier 2016. Les propriétaires qui y souscrivent, gratuitement, pourront être indemnisés en cas d'impayés de loyer, à hauteur du loyer de référence dans les zones concernées par l'encadrement des loyers. Dans le reste du pays, un loyer de référence similaire sera fixé par décret pour définir les loyers pouvant être perçus par les propriétaires qui ont choisi la GUL.



LA GUL REMPLACERA LA CAUTION

Les propriétaires qui souscrivent à la garantie universelle des loyers ne pourront plus exiger que ses locataires aient des garants, sauf si ce sont des étudiants. «*La GUL a vocation à remplacer la caution*», est-il écrit dans la loi.

AMENDE DE 1 000 EUROS/ JOUR POUR LES MAUVAIS BAILLEURS

Les bailleurs qui louent des logements insalubres pourront se voir imposer la réalisation de travaux dans un délai déterminé. S'ils ne le respectent pas, ils écoperont d'une astreinte de 1 000 euros par jour de retard.

UNE TRÊVE HIVERNALE PROLONGÉE ET POUR TOUS

La loi Alur prolonge la trêve hivernale de 15 jours, soit du 1^{er} novembre au 31 mars. Elle rétablit «*le principe du bénéfice de la trêve aux occupants sans droit ni titre*», tout en l'encadrant par un juge. Jusqu'à, ces occupants étaient expulsés, même en plein hiver.

LES SYNDICS RÉFORMÉS

Autre nouveauté concernant les copropriétaires: un décret définira la liste de frais dits «*particuliers*», hors frais de gestion courante que peuvent avoir les syndicats. Enfin, les syndicats des copropriétés de plus de 15 lots seront obligés d'avoir un compte séparé. Ces mesures entreront en vigueur au moment des renouvellements des mandats de syndicats, mais pas avant mars 2015.



LE MAIRE NE DÉCIDERA PLUS DES PERMIS DE CONSTRUIRE

La loi Alur prévoit de transférer la compétence d'accorder des permis de construire aux intercommunalités dans un délai de trois ans. Les maires, à qui appartient de droit pour le moment, peuvent cependant s'y opposer grâce à un mécanisme de minorité de blocage. Celui-ci permettra aux maires de reporter le transfert de la compétence PLU au niveau intercommunal s'ils rassemblent un quart des communes représentant au moins 20 % de la population d'une communauté.

UN DROIT DE PRÉEMPTION RENFORCÉ DANS 197 COMMUNES

Deux mesures comprises dans la loi Alur devraient renforcer l'exercice du droit de préemption par le préfet dans ces communes. Il aura l'autorisation d'acheter tout type d'immeubles, quel que soit leur régime de propriété, même contre l'avis de la commune où il se trouve, pour bâtir des logements sociaux.

L'INTERDICTION D'ACHETER AUX MARCHANDS DE SOMMEIL

Les personnes ayant déjà été condamnées pour hébergement contraire à la dignité humaine pourront être empêchées, par un juge, d'acquérir des biens immobiliers et de les mettre en location pendant cinq ans.

LES AGENTS IMMOBILIERS DÉLATEURS

Les agents immobiliers auront la possibilité de « *saisir le maire du cas de logement manifestement indigne proposé à la location* ».



L'HABITAT PARTICIPATIF OBTIENT UN STATUT

Les personnes qui choisissent d'acheter ou de faire construire un logement pour y vivre ensemble auront un cadre juridique. Il devrait permettre de simplifier les montages financiers et de les sécuriser. Les « *sociétés d'habitat participatif* » pourront prendre deux formes : la coopérative d'habitants ou société d'autopromotion.

LES YOURTES, TIPIS, ROULOTTES... DANS LE DROIT COMMUN

La nouvelle loi Alur vise à prendre en compte l'ensemble des modes d'habitation. Cela permettra aux personnes qui utilisent des habitations atypiques de sortir de l'instabilité juridique et de pouvoir déclarer cet habitat comme leur résidence principale.



LA DEMANDE DE LOGEMENT SOCIAL SUR INTERNET

Désormais, les demandes de logements sociaux pourront être déposées en ligne et à travers un dossier unique. Consultez le texte exhaustif, publié au journal officiel du 26 mars 2014.



INFORMATIONS ET CONTACTS

Tél.: 07 78 88 05 10

contact@esfi.fr

www.esfi.fr



Cliquez ici pour atteindre le lien

ESFI