



---

GUIDE DU

---

**NÉGOCIATEUR IMMOBILIER**

---

# Démarrer du bon pied dans l'immobilier

“ La carrière de négociateur immobilier vous tente mais vous vous posez encore de nombreuses questions ? Vous ignorez les démarches qu'il faut entreprendre pour devenir un professionnel de l'immobilier ?

À travers ce guide, FCI Immobilier vous propose de découvrir non seulement les facettes du métier mais également de vous rappeler les notions clés essentielles à maîtriser pour qui veut se lancer et réussir dans cette belle profession.

Ce petit livre vous sera indispensable : du choix de votre statut juridique jusqu'aux

conseils pour développer votre activité en passant par l'art de la prospection... tous les aspects de la profession y sont développés.

L'immobilier est un domaine d'activité exigeant et passionnant. Grâce à ce guide, et une fois toutes les techniques et réglementations acquises, vous pourrez vous consacrer à la plus belle partie du métier : apporter du bonheur à vos futurs clients.

Bonne lecture !

”



# Sommaire



## I | LES CHIFFRES CLÉS DU SECTEUR DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE 04

## II | LE NÉGOCIATEUR IMMOBILIER 05

- A | Son profil 05
- B | La réglementation de l'agent et du négociateur immobilier 08
- C | Choisir son statut juridique, fiscal et réglementaire 11
  - 1 | Le négociateur immobilier salarié 11
  - 2 | Le négociateur immobilier agent commercial 12
  - 3 | Le négociateur immobilier en portage salarial 13
  - 4 | Le négociateur immobilier micro-entrepreneur 14

## III | LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE 15

- A | L'art de la prospection : la rentrée du mandat 15
- B | Les différents mandats dans l'immobilier 18
- C | Estimation d'un bien immobilier 20
- D | Les diagnostics immobiliers obligatoires 23
- E | La promesse de vente et le compromis de vente 25
- F | Frais de transaction, honoraires de négociation 28

## IV | LE VOCABULAIRE DU NÉGOCIATEUR IMMOBILIER 30

- A | Lexique du négociateur immobilier 30



## LE MARCHÉ DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE



**1/3** des personnes interrogées a pour principale motivation à l'achat, d'**accéder à la propriété**



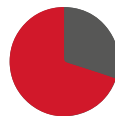
**1/4** des personnes interrogées souhaite réaliser un **investissement**



**87%** des acquéreurs préfèrent l'**ancien** au neuf



**844 000** transactions en 2016



**2/3** des personnes interrogées ont un **revenu mensuel** de 2300€ ou plus



**30%** des personnes interrogées affirment disposer d'un **budget** d'au moins 250 000€



**70%** des personnes qui envisagent d'acheter un bien immobilier ont **45 ans ou plus**



**50%** des personnes ayant participé à l'étude font partie de la cible **CSP+**

Sources : Crédit Foncier et Groupe Notariat Services

## QUI SONT LES PRINCIPAUX ACTEURS DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE EN FRANCE ?

Les transactions immobilières se répartissent selon **trois méthodes de vente** : la vente de particulier à particulier (PAP), les transactions passées via des agences/réseaux immobiliers et celles réalisées par les notaires immobiliers.

**Au niveau national**, les ventes PAP et celles des agences/réseaux immobiliers occupent 40% de parts de marché.

**À Paris**, les agences/réseaux immobiliers s'en sortent très bien avec 50% de parts de marché contre 45% pour les ventes PAP.

**En Province**, le marché est dominé par les agences/réseaux immobiliers et les notaires qui en occupent chacun 33%, alors que ces derniers ne représentent que 5% de l'immobilier à Paris et 10% en Ile-de-France.



### A Son profil

*Le secteur des activités immobilières est un formidable vivier de professionnels.*

*Qui sont-ils ? Comment devient-on négociateur immobilier ? Combien gagnent-ils ? Focus sur ce métier qui intrigue et fait rêver à la fois.*

### QUE FAIT UN NÉGOCIATEUR IMMOBILIER ?

Le négociateur immobilier est également connu sous les appellations suivantes : négociateur de transaction, consultant immobilier, mandataire immobilier... Son principal domaine d'intervention est l'intermédiation immobilière : il se place entre le propriétaire d'un bien qui souhaite vendre ou louer et le futur acheteur/locataire.

Le négociateur immobilier peut être indépendant ou salarié d'une agence immobilière. Depuis quelques années, la proportion d'indépendants dans le secteur n'a cessé d'augmenter. La tendance semble se généraliser notamment avec l'émergence des réseaux immobiliers.

Les missions du négociateur immobilier sont larges :

- recherche de biens immobiliers à vendre et/ou à louer,

- signature d'un mandat de vente/location avec le propriétaire puis définition avec celui-ci du prix de vente/de location et du coût des charges,
- assurer la visibilité des annonces,
- visite des biens auprès des intéressés avant de recueillir leurs offres et dossiers. Joue un rôle de conseil et d'accompagnement jusqu'à la signature du compromis de vente/bail et de l'acte authentique,
- remise des clés au nouveau propriétaire/locataire,
- ...

### QUI PEUT DEVENIR NÉGOCIATEUR IMMOBILIER ?

Plusieurs qualités sont requises pour exercer la profession de négociateur immobilier :

- la mobilité et la flexibilité. Trouver de nouveaux biens à vendre, de nouveaux acheteurs ou locataires exige de nombreux déplacements et des horaires parfois non conventionnels,
- de grandes qualités humaines comme la capacité de persuasion, la sympathie pour inspirer confiance,
- des compétences techniques et juridiques pour accompagner au mieux futurs acquéreurs et propriétaires,



► des qualités commerciales certaines pour transformer un simple contact en client potentiel.

### À QUEL ÂGE PEUT-ON DEVENIR NÉGOCIATEUR IMMOBILIER ?

Il n'y a pas d'âge officiel pour exercer la profession de négociateur immobilier.

Toutefois les qualifications requises pour travailler en agence immobilière à ce sujet sont généralisées : les agences immobilières exigent en effet, la plupart du temps un diplôme commercial Bac +2. Ainsi, dans les faits, l'âge minimal des salariés du secteur immobilier est de 20 ou 21 ans.

À noter que le diplôme privilégié des agences immobilières est le BTS professions immobilières.



20/21 ans

Bac +2  
BTS professions immobilières

Néanmoins, les diplômes tendent à se spécialiser : une Licence Pro spécialisée dans l'immobilier, voire un Master Pro Droit de l'immobilier et de l'habitat, Droit immobilier ou Urbanisme et Construction sont particulièrement appréciés.

Les spécialisations type Master en Maîtrise d'Ouvrage et Gestion Immobilière ou Management du Patrimoine et de l'Immobilier sont également recherchés, tout comme les jeunes diplômés d'écoles supérieures telles que l'École Supérieure des Professions Immobilières (ESPI) et l'Institut du Management des Services Immobilières (IMSI).

Rien d'étonnant alors que la plupart des jeunes négociateurs immobiliers français ont entre 25 à 30 ans. Toutefois, il n'est pas rare de voir des individus devenir négociateurs immobiliers après leur retraite ou après avoir travaillé 10 ou 20 ans au sein d'une même entreprise.

### COMBIEN GAGNE UN NÉGOCIATEUR IMMOBILIER ? QUELLES SONT SES PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION ?

Les possibilités d'exercer la profession sont multiples et répondent chacune aux objectifs et désirs de chacun.

Les rémunérations dans le secteur de l'immobilier sont donc très variables, selon que l'on soit débutant, plus expérimenté, salarié ou encore indépendant.

Cependant, elles sont basées dans la majorité des cas sur des commissions versées en cas de réalisation de la transaction.

Le montant de la commission est librement fixé par les parties au contrat, en vertu du principe général de la liberté des prix. Toutefois, celles-ci doivent être prévues précisément et notées clairement dans les actes de vente, par application de l'article 73 du décret du 20 juillet 1972.



### **Négociateur immobilier salarié, deux cas de figure :**

- ◉ **Salarié** : il perçoit un salaire fixe acquis (équivalent à 1.500 euros en début d'activité) ainsi qu'un pourcentage sur les commissions des ventes réalisées (variable). Après quelques années d'activité, avec un réseau plus étendu et une expérience plus approfondie, le négociateur immobilier salarié qui s'occupe des transactions plus rémunératrices peut espérer gagner mensuellement environ 2.000 euros brut de salaire fixe (complété par son variable),
- ◉ **Salarié avec avance sur commission** : il perçoit un salaire fixe (équivalent au SMIC) correspondant à une avance sur les commissions qu'il obtient mensuellement. À chaque trimestre, une régularisation est faite entre les avances déjà perçues et ses commissions (20 à 25%).

Nb : dans ces deux cas de figure, les commissions (variable) du négociateur immobilier ne sont pas plafonnées et peuvent être des sommes d'argent considérables.

### **Négociateur immobilier indépendant :**

C'est en tant qu'indépendant que les rémunérations pour les négociateurs immobiliers sont les plus importantes. En effet, les commissions sont indexées sur le prix des transactions.

La commission moyenne pour un négociateur immobilier indépendant se situe entre 20 et 60% de la commission agence selon les cas.

Nous verrons par la suite plus en détail, les différences entre les statuts qui cohabitent dans le domaine de l'immobilier.

### **NÉGOCIATEUR IMMOBILIER, UN MÉTIER BIEN ESTIMÉ**

Les métiers de l'immobilier séduisent toujours autant et malgré la montée en compétence des professionnels du secteur ces dernières années, il reste possible de réussir en tant que négociateur immobilier sans diplôme.

L'immobilier reste un domaine où la motivation et une grande capacité de travail sont un gage de réussite et permettent d'évoluer rapidement. Les négociateurs immobiliers ayant peu de résultats seront invités rapidement à revoir leur objectifs professionnels.

Estimé pour sa capacité d'accompagnement, apprécié pour la qualité des conseils qu'il fournit, le négociateur immobilier reste un fournisseur de rêve, celui de devenir locataire ou propriétaire du bien idéal, celui qui abrite l'intimité de la cellule familiale et qui reste le signe le plus évident de la sécurité matérielle et parfois encore de la réussite sociale.

### **LE CONTACT HUMAIN : ESSENTIEL DANS L'EXERCICE DU MÉTIER**

L'aspect relationnel constitue le point fort du métier. Le négociateur immobilier développe et entretient des relations régulières avec un réseau étendu : gardiens d'immeuble, commerçants du quartier, voisinage, notaires, clients...

Le contact humain est donc l'une des qualités essentielles d'un bon négociateur immobilier. Diplomate, organisé, sociable, et doté d'un sens de l'écoute aiguisé, possédant une présentation irréprochable, il a un goût prononcé pour les défis.



### B La réglementation de l'agent et du négociateur immobilier

*Le secteur de l'immobilier est un secteur hautement réglementé et ne devient pas agent ou négociateur immobilier qui veut ! Logique lorsque l'on est amené à gérer des sommes parfois très conséquentes et que l'on exerce dans un secteur qui représente un poids considérable dans l'économie française.*

**Le négociateur immobilier n'est pas un agent immobilier.** L'agent immobilier est le mandataire de ses clients et à son tour, il peut déléguer son mandat à des salariés ou à des personnes ayant un statut d'indépendant. Ces personnes sont appelées négociateurs immobiliers.

#### LES CONDITIONS POUR DEVENIR AGENT IMMOBILIER

La réglementation qui régit les agents immobiliers est prévue par la loi n°70-9 du 2 janvier 1970, nommée « loi Hoguet » et par son décret d'application n°72-678 du 20 juillet 1972.

Pour accéder à la profession d'agent immobilier, la délivrance d'une **carte professionnelle** qui porte mention des opérations autorisées est requise (transactions sur immeubles et fonds de commerce, gestion immobilière, syndic de copropriété, marchand de listes.).

L'obtention de la carte professionnelle est soumise à condition :

- ▶ d'aptitudes professionnelles : l'agent immobilier doit disposer d'un diplôme polyvalent qui allie des études juridiques, économiques ou commerciales et/ou d'une expérience professionnelle acquise au sein d'une agence immobilière titulaire de la carte professionnelle,
- ▶ de moralité : il est essentiel d'établir l'absence d'incapacité ou d'interdiction d'exercer la profession. Pour s'assurer que la condition est remplie, la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) demande le bulletin n°2 au casier judiciaire national (article 3, II. du décret n°72-678 du 20 juillet 1972),
- ▶ de l'attestation de garantie financière souscrite auprès d'une banque, d'une organisation professionnelle, d'une compagnie d'assurance, d'un établissement de crédit ou de la Caisse des dépôts. Celle-ci est obligatoire pour les agents immobiliers qui détiennent des fonds pour leurs clients (un dépôt de garantie, par exemple), excepté leur rémunération ou commission,
- ▶ de l'assurance Responsabilité Civile Professionnelle : le professionnel doit justifier de l'existence d'un contrat d'assurance couvrant les conséquences pécuniaires de sa Responsabilité Civile Professionnelle (RCP),
- ▶ d'une immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés attestée par un extrait Kbis datant de moins d'un mois.





La carte professionnelle d'agent immobilier est valable 3 ans et doit être renouvelée (la demande devant être effectuée 2 mois avant son expiration).



### LES CONDITIONS POUR DEVENIR NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

Pour devenir négociateur immobilier, l'agence ou le réseau immobilier doit fournir au négociateur une **attestation de collaborateur**. Celle-ci permet de justifier de sa qualité et de l'étendue de ses pouvoirs, de négocier et de s'engager pour le compte du titulaire de la carte professionnelle.

NB : la CCI vérifie également pour le négociateur immobilier l'absence d'incapacité ou d'interdiction d'exercer auprès du Casier Judiciaire National (bulletin n°2).



Recto



Verso

Que ce soit pour le renouvellement de la carte professionnelle ou de l'attestation de collaborateur, il est conditionné au suivi d'une **formation continue obligatoire**. Exception est faite pour les cas suivants :

- ◉ si la carte expire avant le 31 décembre 2016, le suivi de la formation n'est pas obligatoire,
- ◉ si la carte expire en 2017, son titulaire doit justifier de 14 heures de formation continue,
- ◉ si la carte expire en 2018, son titulaire doit

justifier de 28 heures de formation continue.

La formation porte sur les thématiques suivantes :

- ◉ le droit, l'économie et les questions commerciales,
- ◉ la déontologie,
- ◉ les problématiques techniques : construction, habitation, urbanisme et la transition énergétique.

### LA PUBLICITÉ LIÉE À LA QUALITÉ D'AGENT IMMOBILIER

Le décret du 20 juillet 1972 (article 92) prévoit plusieurs règles de publicité à respecter par tout agent immobilier.

Tous les documents constitués par l'agent immobilier doivent comporter certaines mentions obligatoires :

- ◉ Numéro et date de délivrance de sa carte professionnelle,
- ◉ Nom ou raison sociale et adresse de son entreprise,
- ◉ Activité exercée,
- ◉ Éventuellement, nom et adresse du garant.

Par ailleurs, l'agent immobilier doit apposer dans tous les lieux prévus pour l'accueil de ses clients les éléments suivants :

- ◉ une affiche indiquant le numéro de sa carte professionnelle,
- ◉ la dénomination, l'adresse du garant et le montant de la garantie,
- ◉ la mention que le professionnel ne doit recevoir ou détenir aucun fonds pour l'activité concernée, sauf ceux correspondant à sa rémunération ou sa commission.

### LA PUBLICITÉ CONCERNANT LES PRIX

Tout agent immobilier doit respecter les règles stipulées par le Code de la Consommation, énoncées par l'arrêté du 10 janvier 2017 (qui abroge l'arrêté du 29 juin 1990 anciennement en



vigueur) relatif à la publicité des prix. Ainsi, l'agent immobilier doit présenter, de manière visible et lisible, les tarifs de ses prestations, dès l'entrée de son établissement et sur tout service de communication au public en ligne qu'il utilise.

Le non-respect des règles de publicité est passible d'une amende administrative de 3.000 euros pour une personne physique et de 15.000 euros pour une personne morale ou entreprise (article L.113-3-2 du Code de la consommation) à la charge du vendeur et/ou de l'acquéreur.

### LA DIFFUSION DES INFORMATIONS SOUS FORME D'ANNONCES

Qu'en est-il des publicités sous forme d'annonce dans la vente ou la location d'un bien ?

Celles-ci devront respecter les dispositions de l'article L 121-1 du Code de la Consommation, relatives aux pratiques commerciales trompeuses :

- elles ne doivent pas concerner des biens déjà vendus,
- leur affichage nécessite la détention d'un mandat à cet effet,
- il convient de veiller à ce qu'il n'y ait pas de différence entre le tarif inscrit sur le mandat et celui affiché sur l'annonce.

Ces impératifs concernent également les annonces sur Internet.

### LES RÈGLES RELATIVES AU MANDAT

L'agent immobilier agit en tant que mandataire et sert avant tout l'intérêt d'autrui dans le cadre de sa profession. Cette intervention requiert toutefois, la détention obligatoire d'un mandat écrit, signé et valide.

Ce dernier doit prévoir certaines mentions :

- la durée du mandat,
- la rémunération prévue,
- le champ d'intervention,
- les conditions de maniement de fonds et de reddition de compte,
- le numéro d'inscription au registre des mandats.

### QUID DU DEVOIR DE CONSEIL ?

Dans son activité d'intermédiaire immobilier, l'agent devra accomplir un devoir de conseil. En plus de garantir la régularité des transactions, il est tenu de fournir aux parties engagées toutes les informations techniques requises. La loi l'oblige ainsi à s'assurer du respect de toutes les conditions favorables à l'efficacité juridique des transactions.

Si les mentions se trouvant dans les actes présentés à la signature ne correspondent pas aux situations réelles, la responsabilité de l'agent immobilier sera engagée. Ainsi, une série de vérifications s'impose avant d'inviter les deux parties à apposer leur signature : capacité du client à vendre, propriété du bien immobilier, surface de celui-ci, réalité des diagnostics immobiliers, existence des servitudes de passage... aucun élément ne doit être laissé au hasard.

Par rapport aux vices cachés de l'immeuble, la responsabilité de l'agent immobilier est engagée si et seulement s'il connaissait, préalablement à la vente, les vices de l'immeuble.



### C Choisir son statut juridique, fiscal et réglementaire

*Le négociateur immobilier peut exercer sous différents statuts juridiques : salarié, agent commercial ou en portage salarial... les choix sont multiples et divers en termes d'engagement personnel et professionnel d'où l'importance de choisir avec pertinence son futur statut.*

#### 1 - LE NÉGOCIATEUR IMMOBILIER SALARIÉ

Le salariat dans l'immobilier est encadré par l'avenant n°31 du 15 juin 2006 à la Convention Collective Nationale (CCN) de l'immobilier. Le négociateur immobilier perçoit un **salaires mensuel fixe** (acquis ou avance sur salaire), un pourcentage sur les commissions d'agence et parfois, le remboursement de ses frais de déplacement.



#### AVANTAGES

- Statut de salarié cadre ou non-cadre (prévoyance, retraite, sécurité sociale)
- Bénéficie de l'assurance chômage
- Perçoit un salaire fixe quel que soit son nombre de vente
- Aucun risque sur ses biens personnels



#### INCONVÉNIENTS

- Subordination juridique et économique à l'agence immobilière employeur
- Ne peut bénéficier d'une clientèle propre



#### EN CONCLUSION

Pour le négociateur, le contrat à durée indéterminée est généralement ce qu'il y a de mieux pour exercer son activité. Cependant, depuis quelques années, ce statut tend à se raréfier au profit de statuts d'indépendants.



### 2 - LE NÉGOCIATEUR IMMOBILIER AGENT COMMERCIAL

Le négociateur commercial exerce à titre d'**indépendant**. Il doit être inscrit dans le Registre Spécial des Agents Commerciaux (RSAC). Comme il ne dispose pas de la carte professionnelle, il doit, pour pouvoir exercer, signer un contrat d'agent commercial avec une agence ou un réseau immobilier titulaire de la carte qui fera une demande d'attestation de collaborateur auprès de la CCI de sa région (Cerfa n°15315\*01). L'agent commercial pourra alors exercer pour le compte de l'agence ou réseau immobilier les prestations de services énoncées à l'article L134-1 du Code du commerce. Ce contrat n'est pas un contrat de travail.



#### AVANTAGES

- Liberté d'organiser son activité, grande autonomie dans son travail
- Pas d'objectif, ni d'obligation envers l'agence
- Rémunération attractive (taux moyen de commission de 50%)



#### INCONVÉNIENTS

- Soumis au Régime Social des Indépendants (RSI) : protection sociale limitée
- Ne dispose pas de l'assurance-chômage
- Responsabilité financière sur la totalité du patrimoine
- Contraintes administratives (besoin d'un expert comptable)
- Doit obligatoirement souscrire une RCP (Responsabilité Civile Professionnelle)



#### EN CONCLUSION

Pour le négociateur, le statut d'agent commercial peut être intéressant s'il sait gérer sa structure.

Il permet une rémunération attractive mais une protection sociale limitée.

De plus, pour démarrer son activité, l'agent commercial a besoin d'un minimum de trésorerie pour payer les différentes charges quel que soit la réussite de son activité.

### 3 - LE NÉGOCIATEUR IMMOBILIER EN PORTAGE SALARIAL

Le portage salarial est un statut associant **les avantages du salarié et ceux de l'indépendant**, reconnu par le Code du Travail depuis 2008. Le portage salarial immobilier permet au négociateur de transformer ses commissions dues en salaires nets, de bénéficier du statut de salarié tout en étant autonome et déchargé des contraintes administratives liées à son activité.



#### AVANTAGES

- Statut de salarié cadre (prévoyance, retraite, sécurité sociale)
- Bénéficie de l'assurance chômage
- Liberté d'organiser son activité, grande autonomie dans son travail
- Pas d'objectif, ni d'obligation envers l'agence
- Souplesse des tâches administratives
- Garantie Financière et Assurance Responsabilité Civile Professionnelle souscrites par la société de portage salarial



#### INCONVÉNIENT

- Revenus légèrement moins élevés que ceux d'un agent commercial dus à une couverture sociale plus importante



**Vous souhaitez en savoir plus sur le portage salarial ?**

Contactez FCI Immobilier :

Tél : 01 43 80 51 71

E-mail : [contact@fci-immobilier.com](mailto:contact@fci-immobilier.com)

[www.fci-immobilier.com](http://www.fci-immobilier.com)



#### EN CONCLUSION

Pour le négociateur, le statut en portage salarial est une très bonne alternative au statut d'agent commercial car il permet une meilleure protection sociale et une simplicité des tâches administratives.

De ce fait, le statut en portage salarial est de plus en plus utilisé dans le secteur immobilier.



### 4 – LE NÉGOCIATEUR IMMOBILIER MICRO-ENTREPRENEUR

Anciennement connu sous le nom d'**auto-entrepreneur**, ce statut d'indépendant à la fiscalité simplifiée et allégée peut être utilisé pour quasiment toute activité artisanale, commerciale ou libérale. Il y a malgré tout des exclusions dont le secteur de l'immobilier (Source CCI). En effet, le statut micro-entrepreneur est en franchise de TVA et donc **incompatible avec le secteur de l'immobilier** qui est quant à lui soumis à la TVA (Article 35 du Code général des impôts).



#### AVANTAGES



#### INCONVÉNIENTS



**Problème fiscal : notion de TVA immobilière obligatoire**



#### **Autres inconvénients :**

- Soumis au Régime Social des Indépendants (RSI) : Protection sociale limitée
- Ne dispose pas de l'assurance-chômage
- Charges non déductibles sur les frais réels (frais de véhicule, de téléphone...)
- Limitation du chiffre d'affaires annuel de 33 100€



#### EN CONCLUSION

Le micro-entrepreneur est un statut attractif pour une activité dite secondaire.

Cependant, de par sa forme juridique, il est particulièrement mal adapté dans l'immobilier et oblige le négociateur à contourner la loi.



#### A L'art de la prospection : la rentrée du mandat

*L'activité de négociateur immobilier requiert d'excellentes qualités commerciales et tout bon professionnel de l'immobilier doit maîtriser l'art de la prospection.*

*Voyons, en premier lieu, ce que revêt le terme de prospection immobilière puis nous pencherons sur les techniques qui y sont rattachées.*

#### **QU'EST-CE QUE LA PROSPECTION IMMOBILIÈRE ? POURQUOI EST-ELLE IMPORTANTE ?**

La plupart des experts dans l'intermédiation et la négociation immobilière n'hésitent pas à définir la prospection comme le « *moteur de tout acteur immobilier* ». Sans un portefeuille de biens immobiliers à louer ou à vendre, un négociateur immobilier a les poches vides et rien à proposer à ses clients.

Il n'est donc pas étonnant que les questions liées à la prospection soient les interrogations les plus courantes des débutants dans la profession : « *Comment puis-je constituer mon portefeuille ? Comment trouver des clients qui vont me confier la vente ou la location de leurs biens ?* »...

#### **MAIS EN QUOI CONSISTE LA PROSPECTION IMMOBILIÈRE ?**

La prospection immobilière, c'est l'art d'oser, de chercher, de communiquer, de demander et de solliciter. C'est une tâche nécessitant d'être méthodique et qui exige constance et intelligence.

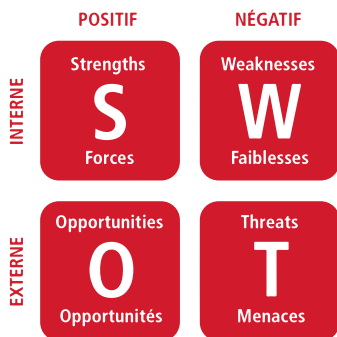
La prospection se base sur la capacité à obtenir la confiance d'un individu pour qu'il confie son bien à la vente ou à la location. D'où la nécessité d'instaurer un rapport humain efficace, professionnel et chaleureux marqué par un discours cohérent, adossé à des outils et supports de communication pertinents. Un portefeuille d'acquéreur important est également un argument de poids face au propriétaire.

Certains estiment que la prospection immobilière ne concerne que les négociateurs immobiliers indépendants et que les négociateurs immobiliers exerçant en agence n'ont pas besoin d'y recourir. Or, le secteur étant très concurrentiel, tous les professionnels de l'immobilier se doivent de maintenir leur réseau actif.



#### DÉBUTER SA PROSPECTION PAR UNE ANALYSE SWOT

Un négociateur immobilier dispose d'outils pour faciliter ses prospections. Parmi ceux-ci, nous pouvons citer notamment le SWOT, un système d'analyse préalable à la mise en place d'une stratégie de marketing qui s'adapte parfaitement au secteur de l'immobilier. Le nom du système est constitué de la première lettre des termes anglais Strengths (forces), Weaknesses (faiblesses), Opportunities (opportunités) et Threats (menaces).



L'analyse est basée sur l'établissement d'un tableau qui précise pour chacun des 4 éléments ci-dessus, les atouts et les défauts de chaque action à entreprendre.

Voici quelques conseils pour étayer son analyse SWOT :

- s'appuyer sur des faits et non des intuitions,
- distinguer les faits externes (le marché et son environnement) et les faits internes (la marque, le produit...),
- chiffrer au maximum les données,
- prioriser les faits,
- être synthétique,
- analyser les faits de façon à servir les objectifs.

Le système SWOT permet de dégager ses points forts et de trouver la bonne accroche dans sa présentation sans oublier le maintien d'une cohérence entre les différents éléments mis en avant par l'analyse. Il ne s'agit pas de morceler l'analyse mais bien de bâtir une stratégie globale.

Avant même de mettre en place des outils d'analyse marketing, le négociateur immobilier devra faire un gros travail de ciblage de ses clients et futurs clients. Qui sont-ils ? Quels sont leurs profils ?

Il est indispensable de connaître parfaitement ses interlocuteurs pour adapter son discours et ses arguments. Et de faire un bon usage de ses deux oreilles... En effet, la capacité d'écoute du négociateur immobilier est primordiale. Bien cerner les attentes de ses futurs clients ou des propriétaires de biens permet d'anticiper leurs attentes et de gagner leur confiance.

En bref, une bonne prospection immobilière nécessite plusieurs étapes :

- une analyse de la situation existante via un outil marketing tel le SWOT,
- l'établissement d'une stratégie de marketing globale avec le ciblage de ses futurs interlocuteurs,
- la phase de rencontre de ses interlocuteurs : Qui sont-ils ? Quelles sont leurs attentes ?, Quels sont leurs projets ?





#### **LES MÉTHODES DE LA PROSPECTION IMMOBILIÈRE**

En fonction des résultats de l'analyse précédente, le négociateur immobilier aura le choix entre plusieurs actions, celles-ci pouvant être cumulées.

##### ***Le porte à porte***

Action commerciale classique en trois étapes :

- 1 - Informer l'interlocuteur via un support type flyer (avec nombre de ventes, prix moyens de l'immobilier...),
- 2 - Confirmer les informations contenues dans le flyer,
- 3 – Susciter l'intérêt de l'interlocuteur par la réalisation d'études de prix ou recherche de biens immobiliers.

##### ***La prospection téléphonique***

La prospection téléphonique ou phoning permet d'éviter toute perte de temps en préparant un questionnaire de 4 ou 5 questions essentielles pour cerner les besoins de chaque interlocuteur. Si ce dernier se montre intéressé par un projet de vente, d'achat ou de location, il ne faut pas hésiter à proposer alors une étude personnalisée.

##### ***La pige immobilière***

La pige immobilière est une méthode de prospection qui vise à entrer en contact avec des personnes ayant présenté leurs biens immobiliers à la vente. Pour être efficace, la pige doit être réalisée dès la parution des annonces. Cette technique nécessite rigueur et méthode et il ne faut pas négliger la concurrence, plutôt rude sur le secteur.

##### ***Le boîtage***

Le boîtage consiste à distribuer des tracts dans les boîtes aux lettres des particuliers résidents de son secteur. Depuis l'avènement d'internet, cette méthode est de plus en plus délaissée, au profit du mailing. Elle est toutefois moins difficile à mener car elle nécessite seulement la disposition d'un fichier de particuliers.

##### ***Les panneaux et vitrines***

La méthode suivante se base sur l'utilisation des panneaux et des vitrines. Elle permet au négociateur immobilier de communiquer par affichage, non seulement sur les biens qu'il met en vente ou en location, mais aussi sur son activité en général.

##### ***Le picking***

Dans une période marquée par une concurrence farouche, le picking est de plus en plus prisé par les professionnels de l'immobilier. Il s'agit d'une méthode permettant de trouver des personnes en situation de vente ou de location en se basant sur les annonces des concurrents.

##### ***Se constituer un réseau***

L'une des méthodes qui a prouvé son efficacité dans la prospection immobilière est la constitution d'un réseau de proximité : gardiens d'immeuble, commerçants locaux, voisinage... Ce réseau permet d'accroître son champ d'action.

Enfin, rien n'interdit à un professionnel de l'immobilier de se baser sur son réseau personnel pour constituer sa liste de biens à vendre ou de transformer ses anciens clients en indicateurs d'affaires.



## B Les différents mandats dans l'immobilier

*Le mandat est obligatoire dans toutes transactions immobilières. Il en existe plusieurs types avec chacun leur spécificité.*

### QU'EST-CE-QU'UN MANDAT DANS LE DOMAINE DE L'IMMOBILIER ?

Un mandat est un contrat par lequel un propriétaire donne à un mandataire un certain pouvoir sur son patrimoine immobilier. Ce pouvoir permet au négociateur immobilier d'agir au nom et pour le compte du mandant. La loi Hoguet précise que le contrat de mandat est obligatoire pour toutes les transactions immobilières passées par une agence.

Il est possible de confier à un professionnel de l'immobilier plusieurs types de mandats :

- ◉ le mandat de vente : un propriétaire souhaite vendre son bien,
- ◉ le mandat de recherche : correspond à une personne cherchant un bien à acheter ou à louer,
- ◉ le mandat de location : signé par un propriétaire souhaitant tout simplement louer son bien,
- ◉ le mandat de gestion : le négociateur immobilier gère le bien, tout au long du bail.

Le mandat donné à un négociateur immobilier ou un agent immobilier est régi par la loi 70-9 du 2 janvier 1970, le décret du 20 juillet 1972 et l'arrêté du 15 septembre 1972.

### QUE DOIT CONTENIR UN MANDAT ?

Quel que soit le mandat passé, celui-ci doit être précis, impérativement écrit et contenir toutes les informations nécessaires et obligatoires : le type de mandat, l'identité des parties, les obligations du mandant et du mandataire, le prix de vente et les honoraires, la durée du mandat (sous peine de nullité, un mandat doit être limité dans le temps), mais aussi les conditions de résiliation...

### LES DIFFÉRENTS MANDATS DE VENTE

On distingue le **mandat simple** (la vente est confiée à plusieurs agences immobilières et le vendeur se réserve la possibilité de trouver lui-même un acheteur) **du mandat exclusif** (un seul et unique négociateur immobilier est chargé de la vente du bien). Ces deux types de contrat sont généralement d'une durée de 3 mois renouvelable par reconduction automatique. Le mandat peut aussi être **semi-exclusif**. Le vendeur peut alors chercher par lui-même un acheteur, mais il devra le renvoyer vers le négociateur immobilier titulaire du mandat.



#### CE QU'IL FAUT COLLECTER À LA PRISE D'UN MANDAT IMMOBILIER

Pour protéger le plus possible ses clients, le négociateur immobilier doit préparer les documents nécessaires dès la prise de mandat (des biens soumis à une copropriété) qui sont :

- ◉ le Titre de propriété,
- ◉ le certificat de surface Loi Carrez,
- ◉ les 3 derniers procès-verbaux d'Assemblée Générale.

En vertu du contrat de mandat, le négociateur immobilier s'engage à mettre en œuvre ses meilleurs moyens pour aboutir à la vente du bien. Cela va de la publicité jusqu'à la négociation finale.

À propos des honoraires du négociateur immobilier, les textes régissant les mandats rappellent que la clause relative aux honoraires doit mentionner les frais exposés par ce dernier et la commission à laquelle il peut prétendre pour ses diligences. Les modalités de calcul et de paiement doivent être précisées également. Cette clause doit être mentionnée sur le mandat en caractères très apparents.

À noter que la rémunération forfaitaire prévue par le mandat peut être modifiée « *lorsque le prix de vente ou de cession retenu par l'engagement des parties est différent du prix figurant dans le mandat* ».

#### COMMENT DÉNONCER UN MANDAT DE VENTE ?

Comme tout contrat, le mandat de vente peut être rompu. Mais attention, les conditions de rupture doivent figurer clairement dans l'acte. Nous l'avons vu, les contrats de mandat pour être licites doivent être limités dans le temps tout comme les clauses de reconduction tacite. Pour exemple, un mandat de 3 mois reconductibles dans la limite d'une année est parfaitement conforme.

Au-delà des durées prévues au contrat, il est possible de rompre le contrat par une lettre recommandée avec AR. La rupture prendra effet 15 jours après la réception de la lettre recommandée. Attention, pour résilier le mandat de vente dans plusieurs agences, une lettre recommandée à chacun des professionnels doit obligatoirement être envoyée à chacune d'entre elles.

#### QUELQUES PRÉCISIONS UTILES ET PRATIQUES QUANT AUX MANDATS

Quel que soit le mandat choisi, il est toujours important de maîtriser les règles de ce contrat.

À noter que le mandant reste libre de fixer le prix auquel il veut vendre son bien, auquel l'agence ajoutera le montant correspondant au pourcentage de sa commission (commission affichée de façon visible au sein des locaux de l'agence et qui doit aussi figurer de manière claire et nette dans le contrat).

Lorsqu'il s'agit d'un mandat simple, le mandant (propriétaire) est exonéré du paiement de la commission s'il est l'instigateur de la vente. Cela reste valable même si l'agence a entamé des actions de promotion. À l'agence de vérifier que le vendeur n'a pas bénéficié de ses visites.

Enfin et logiquement, si une circonstance imprévue et non imputable au propriétaire se produit et entraîne l'empêchement de la vente, celui-ci ne paiera pas de commission. C'est par exemple le cas lorsque l'acheteur potentiel s'est vu refuser son prêt bancaire, au nom de la clause suspensive d'achat.



#### C Estimation d'un bien immobilier

*L'estimation d'un bien immobilier est une étape incontournable avant la vente. Elle permet de vendre à « juste prix ».*

Pour estimer la valeur de son bien, il convient d'entreprendre des recherches précises, l'objectif étant de mesurer l'évolution des prix dans son secteur. On trouve de nombreuses publications sur la question sur internet. On peut, par exemple, prendre comme référence la publication de la chambre des notaires de Paris ou les publications de la Fédération nationale des agents immobiliers qui est une source sûre.

Un simulateur en ligne est également une alternative. Néanmoins, ces derniers ne sont pas fiables à 100%.

La meilleure option reste toutefois de se référer aux renseignements fournis par un notaire ou une agence immobilière. L'estimation d'un bien immobilier est une opération complexe qui nécessite les conseils d'un professionnel.

#### **LES ÉLÉMENTS DE VARIATION DES PRIX D'UN BIEN IMMOBILIER**

Dans le cadre de l'estimation de biens

immobiliers, on se retrouve souvent face à des intérêts contradictoires.

D'un côté, l'acheteur dévalorise le produit en critiquant les moindres défauts pour en tirer un meilleur prix tandis que le vendeur souhaite faire une « bonne affaire ». Il survalorise parfois son bien au prétexte que ce dernier a une valeur... sentimentale. C'est là qu'intervient l'objectivité du négociateur immobilier.

De nombreux éléments entrent en compte dans l'estimation de la valeur d'un bien immobilier et notamment :

#### ◉ **L'état extérieur de la propriété**

Un bon professionnel doit examiner l'extérieur d'une habitation. Il est primordial de cerner les éventuels problèmes de toiture, de façade, de peinture, de portes et fenêtres... Une fois la visite de l'extérieur achevée, place maintenant à l'intérieur. Il faut se concentrer sur la cuisine, les installations électriques... Une maison bien entretenue aura plus de valeur que celle qui nécessite des réparations.

Selon les statistiques, un acheteur sur quatre renonce à acheter un bien dans lequel il reste des travaux à entreprendre.



#### ▣ **L'âge de la construction**

L'âge de l'habitation a une influence importante sur le prix. La qualité des matériaux de construction tient également une place prépondérante dans l'estimation.

#### ▣ **Le quartier**

L'adresse et la localisation géographique du bien immobilier concerné par l'estimation comptent énormément dans sa mise en vente. Chaque région de France possède des secteurs "tendances" où les maisons valent très chères et au contraire, des zones territoriales moins appréciées des futurs acquéreurs.

#### ▣ **Environnement**

L'environnement influe considérablement dans le prix d'un bien. La présence d'une école (bruyant), d'un magasin ouvert 7 jours sur 7 (pratique) ou d'un restaurant (odorant) peut changer la perception que les individus se font de l'intérêt du bien et donc sa valeur financière.

#### ▣ **La vue**

La vue est un facteur à ne pas négliger dans l'estimation d'un bien immobilier. Les maisons avec vue panoramique sont souvent très chères et très prisées par les acheteurs étrangers. Par ailleurs, la luminosité d'un bien et sa position dans l'espace sont également importants.

Le soleil a un prix, même dans le secteur de l'immobilier !

#### ▣ **La performance en matière d'énergie**

Récemment, le diagnostic énergétique du bien immobilier a été intégré dans les

éléments permettant d'estimer la valeur des biens immobiliers. À notre époque où l'énergie a un coût important, les qualités d'isolation du bien sont étudiés attentivement par les futurs acheteurs.

#### ▣ **L'espace du logement**

Ce n'est pas forcément très logique à première vue mais il arrive que le prix du m<sup>2</sup> augmente alors que la taille du bien baisse. Les grandes maisons familiales à 5 chambres sont plus difficiles à vendre que les appartements de petites surfaces qui vont trouver preneur plus aisément. La sociologie intervient également dans le secteur de l'immobilier et la composition des foyers de notre époque (moins d'enfants et plus les grands-parents à charge) modifie profondément les besoins des familles.

#### ▣ **L'étage**

Lorsqu'il s'agit d'un immeuble, les prix de chaque appartement peuvent varier. On constate souvent que les appartements situés au RDC et 1er étage valent moins chers que ceux du 2ème et du 3ème.

La raison de cette différence ? On estime que les appartements des étages supérieurs sont mieux sécurisés que ceux du rez-de-chaussée.

#### ▣ **Notion sur l'indice des prix dans le domaine de l'immobilier en France**

Le coût de la prestation d'un professionnel pour estimer un bien immobilier varie de 150 euros à 3.000 euros.

À noter que dans certains cas, comme celui d'un divorce par exemple, les services d'un spécialiste agréé par le tribunal sont requis.



De cette manière, l'estimation sera approuvée par l'autorité compétente.

Au vu de l'ensemble de ces paramètres, il est difficile de fournir une fourchette de prix pour des biens immobiliers. Toutefois, le prix du m<sup>2</sup> dans les grandes villes est un bon indicateur. Selon MeilleursAgents, le prix du m<sup>2</sup> à Marseille est de 2.481 euros, à Lyon, il est de 3.582 euros et enfin à Paris, il est de 8.814 euros ce qui dresse cette dernière ville dans le top 10 des capitales les plus chères.

Attention à la terminologie : il faut bien noter la différence entre l'évaluation immobilière et l'expertise immobilière. La première consiste à valoriser une propriété afin de la vendre à son juste prix et dans les plus brefs délais tandis que la seconde vise à apprécier la valeur du bien pour définir le taux d'imposition, par exemple.





#### D Les diagnostics immobiliers obligatoires

*Certains diagnostics des propriétés immobilières sont obligatoires.*

#### POURQUOI UN DIAGNOSTIC IMMOBILIER ?

Étape indispensable à la vente d'un logement qu'ils sécurisent, les différents diagnostics techniques immobiliers obligatoires sont regroupés dans un dossier unique appelé **Dossier de Diagnostic Technique (DDT)**. Ce dossier doit obligatoirement être annexé à toute promesse de vente et à toute vente d'un logement et être fourni par le propriétaire au locataire d'un local d'habitation ou d'un local à usage mixte d'habitation et professionnel.

Ce dossier doit être rédigé par un professionnel, dont les compétences ont été certifiées par un organisme accrédité et qui a souscrit une assurance couvrant sa responsabilité (type AFAQ-AFNOR, Bureau VERITAS certification..).

Neuf domaines sont particulièrement concernés par ces études. Il est entendu que l'absence de présentation des documents obligatoires est passible de sanctions lourdes et d'entraîner également une baisse significative de la valeur du bien.

#### ◉ Le plomb

Les immeubles construits avant le 1er janvier 1949 sont concernés par ce diagnostic. Il a été élaboré de manière à détecter les risques d'exposition au plomb.

#### ◉ L'amiante

Obligatoire pour tous les biens dont le permis de construire date d'avant le 1er juillet 1997. La validité du document est illimitée s'il n'y a pas de trace d'amiante. En revanche, si la présence de ce produit est détectée, l'étude doit être refaite tous les 3 ans.

Si l'analyse a été réalisée avant 2013 et même si aucune trace d'amiante n'a été détectée sur les lieux, celle-ci doit être menée à nouveau.

#### ◉ La Loi Carrez

Ce diagnostic a été mis en place suite à la parution de la Loi Carrez en décembre 1996. Il permet d'attester de la surface privative d'un lot après déduction des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches, cages d'escaliers, gaines, embrasures de portes et de fenêtres.



#### ▣ **Les termites**

La validité du test concernant la présence de termites est de 6 mois. Il est à renouveler si l'autorité compétente déclare une infestation de termites dans le secteur géographique.

#### ▣ **L'installation électrique**

Il est obligatoire de réaliser une étude de l'installation électrique des immeubles destinés à l'habitation dotée d'une installation de plus de 15 ans. L'attestation de bon fonctionnement est valable 3 ans.

#### ▣ **Le gaz**

De la même façon que pour l'électricité, le diagnostic gaz est réalisé sur les immeubles avec une installation de plus de 15 ans. Des défaillances dans les installations de gaz peuvent entraîner des accidents dramatiques. Le constat effectué par le spécialiste a une validité de 3 ans, sauf en cas de rénovation du bien. Dans cette hypothèse, la révision du diagnostic sera requise.

#### ▣ **La performance énergétique**

Tous les bâtiments doivent être soumis au diagnostic de la performance énergétique, à l'exception de ceux qui figurent dans l'article R. 134-1 du code de la construction et de l'habitation (les constructions provisoires, les bâtiments à usage agricole, artisanal ou industriel s'ils ne servent pas à l'habitation...)

Le DPE doit être effectué tous les 10 ans. Il est à renouveler si le propriétaire réalise de lourds travaux de rénovation.

#### ▣ **Le radon**

Le diagnostic radon concerne la détection du gaz radioactif et d'origine naturelle du même nom.

On trouve le radon en abondance dans les zones granitiques, volcaniques et uranifères.

#### ▣ **Le mэрule**

Le mэрule est un champignon qui détruit le bois des charpentes et les boiseries des maisons. Aujourd'hui, le diagnostic mэрule n'est pas obligatoire.

Seule obligation pour le vendeur à ce jour : informer l'acquéreur sur les risques de présence de mэрules en fonction de son secteur géographique.

Chacun des diagnostics obligatoires doit être annexé par le vendeur aux actes de vente/location le cas échéant. Dans le cas contraire, l'acquéreur peut tenter une action en justice, notamment celle pour vices cachés. La sanction juridique peut aller jusqu'à l'annulation de la vente.





#### E La promesse de vente et le compromis de vente

*L'avant-contrat, qu'il s'agisse d'un compromis de vente ou d'une promesse de vente, est une étape indispensable dans une transaction immobilière.*

*En principe, le coût de la rédaction de l'avant-contrat est inclus dans la commission du négociateur immobilier ou dans la rémunération du notaire.*

#### L'IMPORTANCE DE LA PROMESSE DE VENTE

Lorsque le vendeur et l'acheteur parviennent à un accord sur la vente, ils peuvent signer une promesse de vente avant de signer l'acte de vente définitif. Ce contrat détermine les conditions précises dans lesquelles la vente s'effectuera. Aussi appelée promesse unilatérale de vente, elle engage le vendeur et permet à l'acheteur de réserver le bien durant une certaine période (environ 2 à 3 mois).

Pendant cette période, le propriétaire ne peut ni renoncer à la vente, ni proposer le bien à un autre acheteur.

Quant au candidat acheteur, il a le temps de réfléchir s'il décide finalement de l'acquérir ou non.

En contrepartie de cette «option» mise sur le bien immobilier, le futur acheteur verse au vendeur un montant maximum égal à 10% du prix de vente à titre d'indemnité.

S'il décide d'acheter le bien, cette indemnité s'imputera sur le montant total à verser. En revanche, s'il renonce à acheter ou s'il n'affirme pas son acceptation dans le délai convenu, l'indemnité restera due au propriétaire à titre de dédommagement.

La promesse de vente n'est valable que si elle est enregistrée auprès de la recette des impôts, au plus tard 10 jours après la signature. Si elle est consentie pour une durée supérieure à 18 mois, elle doit être réalisée par acte authentique.

La promesse de vente est un véritable contrat qui implique des obligations réciproques pour chacune des deux parties. Bien qu'il ne soit pas obligatoire légalement, cet acte reste indispensable et donc fortement recommandé. Autant qu'il est conseillé de le faire signer chez un notaire.

#### **Le compromis de vente**

Dans le compromis de vente, vendeur et acheteur s'engagent à conclure la vente à un prix déterminé. Le compromis vaut vente.

La conclusion de cet accord permet de fixer clairement le prix du bien vendu ainsi que les conditions générales et particulières de la vente. Il mentionne également les conditions suspensives et la date butoir à laquelle l'acte de vente sera signé. Le notaire se réfère à cet acte pour rédiger l'acte authentique de vente. À noter que le notaire peut également rédiger cet avant-contrat garantissant sa sécurité juridique.

Si l'une des parties renonce à la transaction, une fois l'ensemble des conditions suspensives levé, l'autre peut recourir à la justice, en exigeant des dommages et intérêts.

La signature du compromis de vente s'accompagne du versement par l'acheteur d'une somme comprise entre 5 % et 10 % du prix de vente. Appelé dépôt de garantie, ce montant s'imputera sur le prix dès la signature de l'acte.

#### **L'offre d'achat**

En termes d'acquisition immobilière, le défi est de taille pour les candidats. Certes, ils doivent non seulement faire correspondre leurs critères de sélection avec des prix élevés, mais ils doivent également devancer d'éventuels concurrents en quête de bonnes affaires. Il est donc bien compréhensible que dans cette course à l'immobilier, les candidats acquéreurs engagent rapidement les négociations. Pour s'assurer des faveurs du propriétaire, certains parviennent à formaliser leur engagement bien avant la signature du compromis de vente ou de la promesse de vente. Dans ce cas, on parle alors d'« offre d'achat ».

Appelé aussi « offre de prix » ou « promesse unilatérale d'achat », ce document proposé par certains professionnels requiert une certaine prudence. En effet, il engage uniquement l'acheteur et non le vendeur.

Si le propriétaire accepte l'offre par écrit, la vente est considérée comme conclue. En revanche, l'acheteur peut parfaitement y renoncer si le vendeur ne manifeste pas une réponse claire dans les délais prévus à l'acte. Dans ce cas, la mesure prudente consiste à insérer dans l'offre d'achat des clauses suspensives, comme par exemple l'obtention d'un prêt. Par ailleurs, il est préférable de ne laisser que peu de temps au propriétaire pour donner sa réponse, une semaine à 15 jours. Ainsi, sous peine de nullité de l'offre, le vendeur n'a aucun droit de réclamer un versement de la part de l'acheteur.

#### **Les clauses suspensives, des exceptions au contrat**

Les clauses suspensives sont quasi-inévitables dans le cas d'une transaction immobilière.

Celles-ci suspendent l'exécution du contrat à la réalisation de certaines conditions : accord pour un prêt bancaire, découverte d'une servitude d'urbanisme lourde, de l'exercice du droit de préemption par la commune...

Dans le cas de la réalisation de ces conditions et donc de l'abandon de la vente, les sommes déjà versées par l'acheteur lui sont restituées.

Un compromis de vente peut également prévoir l'insertion d'une « clause de dédit ». Celle-ci permet à l'acquéreur ou au vendeur de renoncer à la vente, sans préciser le motif, mais en laissant à l'autre partie le montant fixé au préalable et déjà versé. Toutefois, celle-ci n'est pas fréquente dans la pratique.

À noter qu'elle est distincte de la clause



pénale mentionnée dans la plupart des compromis selon laquelle l'acheteur s'engage à verser au vendeur une somme à titre de dommages et intérêts forfaitaires s'il refuse de signer la vente.

#### **Le délai de rétractation pour les acquéreurs**

Pour éviter que l'acheteur ne s'engage à la légère lorsqu'il achète un bien immobilier, la loi prévoit un délai durant lequel il peut se rétracter, sans subir de pénalités financières. Il peut donc renoncer même après la signature

d'un compromis ou promesse de vente dans un délai de 10 jours. Peu importe le motif, les sommes qu'il a versées doivent lui être restituées intégralement.

Ce délai de rétractation court au lendemain de la remise en main propre d'une promesse de vente passée sous la forme authentique ou de la première présentation de la lettre recommandée avec accusé de réception contenant l'avant-contrat (promesse passée sous seing privé).





## F Frais de transaction, honoraires de négociation

### DURANT LA PROMESSE DE VENTE

Dans certains cas, il est convenu que l'acheteur verse une somme d'argent lors de la signature de la promesse de vente. Le montant de la somme est défini par les deux parties. Comme vu précédemment, il est admis que celle-ci puisse atteindre jusqu'à 10% du prix de vente.

- ◉ **Lors de la signature d'une promesse de vente sans intermédiaire**, l'acquéreur est libre de ne rien payer. Si le vendeur persiste à demander de l'argent, il est passible d'une sanction pénale.
- ◉ **Dans le cas où un notaire ou une agence immobilière entre en scène**, le versement doit avoir lieu. En effet, le professionnel utilisera l'argent en guise de garantie financière. Dans l'hypothèse d'une rétractation, il doit rendre les fonds perçus au plus tard 20 jours après l'abandon. En cas de litige entre les deux parties, il conservera la somme jusqu'à un accord.

### QUID DE LA RESTITUTION ?

Si le potentiel acheteur ne donne pas suite à une promesse de vente, il récupérera son argent. Dans certains cas, cette rétractation

est due à la non-réalisation de l'une des conditions suspensives comme le refus de la banque d'accorder un prêt immobilier.

Si la rétractation est due au futur acquéreur uniquement, le vendeur conserve l'intégralité de l'argent (absence des démarches indispensables pour bénéficier du prêt bancaire, oubli d'envoi des documents...)

### LES FRAIS D'AGENCE

Les frais d'agence sont libres et peuvent être négociés entre l'acheteur et l'agence.

Souvent, les honoraires sont définis en fonction du prix de vente, plus le montant de la transaction est élevée et plus celui des frais d'agence le sera également.

### LES FRAIS DE NOTAIRE

Les notaires interviennent lors de la signature du contrat de vente définitif.

Leurs connaissances du marché de l'immobilier couplées à leurs compétences juridiques est un gage du bon déroulement des transactions immobilières.



#### **Qui paie les frais de notaire ?**

Conformément à l'article 1593 du Code Civil, il revient à l'acquéreur de régler les frais de notaire. Néanmoins, dans certaines situations, le vendeur accepte de le faire.

Ces frais sont constitués de plusieurs éléments :

- les émoluments : le notaire a pour mission de donner des conseils, de proposer des solutions en cas de litige, de rédiger les actes et minutes, de conserver l'acte de vente pendant au moins 75 ans... Pour ce travail, il perçoit un traitement fixé par décret. On l'appelle « émoulement »,
- les débours : l'officier public a également l'obligation de payer le tarif d'intervention

des autres professionnels. Il le fait pour son client. Ce dernier doit alors lui remettre une somme d'argent pour qu'il puisse effectuer cette tâche,

- les taxes et droits revenant au Trésor public.

#### **Payer les frais de notaire avec un prêt est admis**

En France, les acheteurs de biens immobiliers contractent souvent un prêt auprès de la banque. Celui-ci peut représenter la totalité du prix de vente ou bien une partie seulement. Le prêt peut également être d'un montant supérieur à la valeur de la maison. De cette manière, il peut permettre de régler les frais de notaire.





## A Lexique du négociateur immobilier

*Le métier de négociateur immobilier requiert des compétences techniques et juridiques précises.*

*Afin de vous aider à acquérir les connaissances nécessaires à l'exercice de la profession, nous avons réuni sur cette page les termes les plus couramment utilisés dans le secteur de l'immobilier ainsi que leur définition.*

*N'hésitez pas à revenir consulter ces pages régulièrement pour ne plus vous trouver sans réponse face à un futur acquéreur !*

vente d'un bien immobilier aux enchères publiques. Elle peut résulter d'un processus de « vente forcée » entamée par un créancier, un organisme de crédit, une banque ou le Trésor Public, à l'encontre d'une société en liquidation judiciaire ou d'un particulier débiteur. La vente par adjudication peut également être effectuée « par accord des parties » dans le cas d'une succession lorsque les héritiers souhaitent mettre en vente un bien immobilier leur appartenant en indivision.

### ▫ **Acte authentique de vente**

L'acte authentique de vente concrétise la conclusion de la vente d'un bien immobilier entre le vendeur et l'acheteur après versement du prix de vente convenu et remise des clés au vendeur.

Il doit être passé obligatoirement devant notaire et signé par les deux parties. Généralement établi dans le cabinet du notaire du vendeur, le notaire de l'acquéreur peut également être présent si nécessaire.

### ▫ **Adjudication**

La vente par adjudication au meilleur enchérisseur est l'aboutissement de la

### ▫ **Administrateur de biens**

Chargé de la gestion de locaux commerciaux, de bureaux ou de logements, l'activité de l'administrateur de biens est découpé entre « la gestion locative » (il représente le propriétaire du bien et gère la location de l'immeuble) et « la gestion immobilière » (il s'occupe de la gestion courante du bien). Dans le cadre d'une copropriété, il intervient en qualité de syndic. Il administre alors les parties communes pour le compte des copropriétaires.

### ▫ **Agent immobilier et négociateur immobilier**

Intermédiaire dans les transactions qui



portent sur des biens immobiliers, son métier consiste à mettre en relation vendeurs et potentiels acquéreurs tout en assurant conseils et accompagnements techniques, juridiques et financiers. Il peut également gérer les transactions liées à la location d'un bien immobilier. Là encore, il est l'intermédiaire entre bailleurs et locataires.

### ▣ **Allocation Logement (AL)**

Octroyée par les Caisses de Mutualité Sociale Agricole (MSA) ou les Caisses d'Allocations Familiales (CAF), l'Allocation Logement (AL) permet aux bénéficiaires de réduire les dépenses liées à leur logement. Son attribution est soumise à certaines conditions liées notamment à des normes de décence du bien (conformément au décret du 30 janvier 2002 émanant du Conseil d'État) et de superficie habitable (16m<sup>2</sup> pour 2 personnes, par exemple) mais aussi à des conditions de revenus du demandeur.

Le montant accordé à chaque allocataire est fixé au 1er janvier de l'année en cours et est applicable jusqu'au 31 décembre.

### ▣ **Apport personnel**

L'apport personnel est la somme dont dispose l'acquéreur pour financer seul une partie de son acquisition. L'apport personnel est libre. Toutefois les banques apprécient généralement un apport représentant 10% de la valeur du bien convoité.

### ▣ **Assemblée générale des copropriétaires**

L'assemblée générale est le regroupement des copropriétaires. Elle permet de prendre

toutes les décisions se rapportant à la gestion de l'immeuble. Elle doit se réunir au minimum une fois par an. En cas de nécessité, l'assemblée générale peut se réunir plus régulièrement sous réserve du respect des règles obligatoires de convocation, du nombre minimum de voix, de majorité et d'ordre du jour. Le syndic est chargé du respect de ces règles juridiques.

Chaque copropriétaire détient autant de voix qu'il possède de tantièmes dans les parties communes de la copropriété.

### ▣ **Bail**

Le bail est le contrat de location engageant deux parties dans une opération de location d'un bien immobilier. D'un côté, le bailleur s'engage à permettre au locataire de jouir du bien durant un délai déterminé, moyennant un certain coût convenu, qui représente le loyer.

À noter que la signature du contrat de bail n'est pas uniquement restreinte au domaine d'un bien immeuble. Elle peut aussi concerner des biens meubles, en vertu de l'article 1713 du Code Civil.

### ▣ **Biens immobiliers**

Le terme « bien immobilier » sert à désigner un bien par définition « immobile », tel un appartement, une maison, un bâtiment ou un terrain. Il existe 3 types de biens immobiliers : les immeubles par nature (terrains et bâtiments rattachés au sol), les biens immobiliers par destination (les biens meubles attachés par le propriétaire à un bien immobilier) et ceux qui le sont par l'objet auquel ils s'appliquent (servitudes, services fonciers, usufruit des biens immobiliers).







## ▣ **C.E.L. (Compte Epargne Logement)**

Le C.E.L. ou Compte Epargne Logement est un système de placement réglementé, rémunéré par des intérêts. Il offre à la fois les avantages d'un compte d'épargne et ceux d'un prêt d'épargne en vue de l'acquisition d'un logement. Il s'agit d'une excellente alternative pour épargner sur une période illimitée et pour se constituer un apport personnel dans l'objectif de financer un projet immobilier, tel qu'un achat d'un bien immobilier, un investissement ou encore pour réaliser des travaux d'entretien ou de rénovation. Après 18 mois, il permet d'obtenir une prime d'État et un crédit bancaire, sous certaines conditions.

## ▣ **C.O.S. (Coefficient d'occupation des sols)**

Le C.O.S. définit la surface constructible sur un terrain. Ce coefficient de densité maximale autorisée est le résultat du rapport entre la surface cadastrale du terrain en question et la Surface Constructible Hors Oeuvre Nette (SHON). Le calcul de la SHON consiste à retirer à la Surface Hors Oeuvre Brute (SHOB) constituée par le total des surfaces au plancher de chaque niveau d'une construction les surfaces non habitables, comme le parking, le balcon, le plancher des combles. Le C.O.S. est déterminé par les municipalités.

## ▣ **Cadastre**

Le cadastre constitue un ensemble de fichiers administratifs et de plans où figurent toutes les propriétés immobilières localisées dans chaque commune sur l'ensemble du territoire. Chaque circonscription locale tient son propre cadastre qui a été établi dans un objectif essentiellement fiscal. La

visualisation des documents du cadastre est gratuite. Les personnes qui souhaitent obtenir un cadastre sur papier ou sous forme numérique doivent s'acquitter d'un paiement.

## ▣ **Certificat d'urbanisme**

Ce document permet à tout usager de connaître les dispositions applicables à un terrain donné. La demande se fait auprès de la mairie de situation du terrain. Il existe deux types de certificat d'urbanisme, soit un certificat d'urbanisme de simple information ou un certificat d'urbanisme opérationnel.

## ▣ **Charges de copropriété**

Les charges de copropriété sont indispensables au bon fonctionnement d'une copropriété. Les différentes catégories de charges requérant la contribution de chaque copropriétaire sont fixées par le règlement de copropriété dans le respect des principes de répartition, prévus par la législation en vigueur. Il existe deux principaux types de charges de copropriété : les charges générales qui concernent la gestion, l'entretien et la conservation des parties communes et les charges spéciales qui se rapportent aux équipements utilisés en commun et aux services collectifs. Le syndic est garant de leur recouvrement.

## ▣ **Co-emprunteur**

Le terme « co-emprunteur » désigne une personne ayant signé un contrat de prêt en commun avec un autre emprunteur. Le co-emprunteur peut être le concubin, le conjoint, un partenaire financier ou n'importe quel autre individu acceptant d'engager sa responsabilité pour rembourser la dette contractée.



L'organisme de crédit prêteur peut exiger de chaque co-emprunteur le remboursement intégral du prêt dans le cas d'incidents de paiement.

### ▸ **Compromis de vente**

Un compromis de vente, souvent appelé « avant-contrat », est un acte qui précède la signature de l'acte de vente définitif. Il sert à sceller l'accord entre le vendeur et l'acheteur dès que ceux-ci trouvent un terrain d'entente sur le bien immobilier et sur son prix et sous réserve de l'accomplissement des conditions suspensives (obtention du prêt). Il engage définitivement les deux parties. Dans le cas où l'un des concernés refuse de signer l'acte définitif, l'autre est en droit de porter l'affaire devant le Tribunal compétent et réclamer le paiement d'une somme fixée au contrat.

### ▸ **Conditions suspensives**

Les conditions suspensives suspendent l'exécution du contrat jusqu'au moment où l'événement prévu par les parties se réalise. Dans le cadre d'une opération immobilière, l'une des conditions suspensives la plus courante est l'obtention par l'acheteur de son prêt immobilier. Les clauses suspensives sont contenues dans le compromis de vente.

### ▸ **Conseil syndical**

Le conseil syndical a pour rôle et mission d'assister le syndic et de contrôler celui-ci dans la gestion d'une copropriété. Cet organe consultatif se charge d'établir un lien entre l'ensemble des copropriétaires et le syndic, mais il ne dispose pas de pouvoir de gestion, ni de décision. Sa mise en place

est obligatoire au sein d'une copropriété, à moins que l'Assemblée Générale ne s'y oppose. Peuvent être membres du conseil syndical : les copropriétaires, les associés de la société propriétaire de l'immeuble, les acquéreurs à terme, leurs représentants légaux, leurs mandataires ou leurs usufruitiers.

### ▸ **Copropriété**

Lorsqu'un immeuble est réparti entre plusieurs propriétaires et que les lots comprennent une partie privative comme les pièces d'un logement et des parties communes, telles que la chaufferie, les ascenseurs et les espaces verts, l'organisation est qualifiée de copropriété. La propriété de l'immeuble collectif est alors répartie entre tous les propriétaires. Les règles de la copropriété s'imposent à tous les copropriétaires ainsi qu'à leurs locataires.

### ▸ **Crédit in fine**

Le crédit in fine est l'une des typologies des prêts immobiliers.

Dans le cadre d'un crédit in fine, l'emprunteur rembourse chaque mois les seuls intérêts sur le capital emprunté. C'est en fin de crédit que le montant total du prêt est remboursé. Le crédit in fine est souvent couplé à une assurance-vie qui permet de rembourser plus facilement l'emprunt principal.



### ◉ **Débours**

Le terme « débours » désigne les sommes devant être avancées en vertu d'un contrat ou sous l'effet de la loi et qui seront remboursées ultérieurement. Il est souvent utilisé pour nommer les avances demandées par les auxiliaires de justice, tels que les huissiers, les notaires et les avocats, pour couvrir les dépenses non incluses dans leurs honoraires.

### ◉ **Délai de rétractation**

Lors de l'acquisition d'un bien immeuble à usage d'habitation, un acheteur non-professionnel dispose d'un délai de rétractation de 10 jours. Cette mesure permet de préserver la sécurité juridique de la transaction, le délai de réflexion s'appliquant au stade du compromis de vente, avant le contrat définitif. Le délai entre en vigueur dès le lendemain de la première présentation par lettre recommandée notifiant l'avant-contrat à l'acheteur.

### ◉ **Délégation d'assurance**

Une personne qui contracte un crédit immobilier doit également adhérer à une assurance-emprunteur afin que l'organisme de financement puisse jouir d'une protection dans le cas où le souscripteur se trouverait dans l'incapacité de rembourser son emprunt. La banque lui propose alors une assurance-groupe à tarif unique. Grâce à la délégation d'assurance-emprunteur, le souscripteur peut s'adresser à un autre assureur que celui offert par l'établissement bancaire et signer un contrat individuel. Cette délégation doit présenter des garanties adaptées à son profil et être validées par son organisme de financement.

### ◉ **Droit de préemption**

Le droit de préemption est la procédure qui ouvre droit à une personne publique, souvent une collectivité territoriale, d'acquérir en priorité, un bien immobilier offert à la vente par un particulier ou une société dans l'objectif de réaliser une opération d'aménagement du territoire. Ce droit s'applique à des zones définies au préalable par l'autorité publique locale.

### ◉ **Frais d'agence**

Les frais d'agence constituent la commission perçue par une agence immobilière lors de la conclusion de la vente d'un bien immobilier (ou d'une opération de location). En matière de vente, leur montant oscille entre 3 et 10% de la valeur de la maison, de l'appartement ou du terrain, le pourcentage faisant l'objet d'une négociation préalable entre le vendeur et l'agence. Ces frais sont généralement à la charge du vendeur, mais le contrat peut prévoir une répartition des honoraires du professionnel entre l'acheteur et le vendeur. Dans la pratique, ces frais sont déjà inclus par le vendeur dans le prix du bien.

### ◉ **Garantie décennale**

Toute personne physique ou morale, impliquée dans la construction d'un bien immobilier doit engager sa responsabilité vis-à-vis du futur propriétaire, pendant une période de 10 ans à compter de la date de réception des travaux par le maître d'ouvrage. Cette garantie décennale couvre les dommages susceptibles de compromettre la solidité de l'ouvrage. Elle prend également en charge la réparation de certaines dégradations.





En cas de revente du bien immobilier durant ce délai, les acquéreurs successifs continuent à jouir de la garantie.

### ◉ **Indivision**

Dans le domaine juridique, on parle d'indivision lorsque plusieurs personnes jouissent des mêmes droits sur un ou plusieurs biens immobiliers, sans que leurs quotes-parts respectives ne soient divisées. Cette situation peut résulter d'une succession lorsque les biens d'une personne décédée appartiennent en commun à ses héritiers. L'indivision peut également avoir lieu lorsqu'un bien a été acheté à plusieurs ou dans le cas de l'acquisition d'un logement par un couple pacsé...

### ◉ **Loi Carrez**

Entrée en vigueur en 1997, la Loi Carrez est un diagnostic immobilier attestant de la surface habitable d'un bien immobilier. Il s'agit de la superficie des planchers des biens clos et couverts après déduction des surfaces des cloisons, des murs, des cages et des marches d'escalier, des gaines, des embrasures de fenêtres et de portes. La loi est applicable aux lots d'une superficie de plus de 8m<sup>2</sup>. Ce diagnostic est obligatoire lorsque le bien est mis en vente.

### ◉ **Nu-proprétaire**

Un nu-proprétaire a le droit de vendre, de léguer ou de faire don d'un bien immobilier, mais il n'a pas le droit d'utiliser, ni de jouir, ni de percevoir les revenus sur ce bien. L'usage et la jouissance, la perception des revenus (des loyers, par exemple) constituent les privilèges d'un usufruitier. Celui-ci n'a pas le droit de

vendre, ni de détruire le bien. On appelle ce dispositif juridique le démembrement du droit de propriété.

### ◉ **P.E.L. (Prêt Epargne Logement)**

Après avoir placé son épargne pendant 4 ans sur un Plan Épargne Logement, un particulier peut prétendre à un Prêt Epargne Logement à un taux privilégié. Le crédit immobilier peut être utilisé pour financer la construction ou l'achat d'une maison ou d'un appartement, ancien ou neuf, destiné à être la résidence principale du souscripteur. Il peut également servir à financer des travaux de réaménagement du logement.

### ◉ **Plan d'Occupation des Sols (P.O.S.)**

Le P.O.S. ou Plan d'Occupation des Sols constitue un ancien document d'urbanisme. Il a été remplacé par les Plans Locaux d'Urbanisme (PLU) en 2000.

Les anciens POS conservent toute leur validité juridique tant qu'ils n'ont pas été transformés en PLU.

Le POS détermine les règles générales de l'affectation des sols au niveau de la municipalité.

### ◉ **Promesse de vente**

Ce document souvent dénommé « promesse unilatérale de vente » engage uniquement le vendeur qui s'engage à réserver son bien immobilier au futur acquéreur avec lequel il traite, selon un délai déterminé et un prix mentionné au contrat. Ce dernier doit verser au vendeur une indemnité d'immobilisation du bien, équivalant généralement à 10% de la valeur du bien.



### ▣ **Règlement de copropriété**

Le règlement de copropriété fixe les modalités de fonctionnement de la copropriété. Il détermine les obligations et les droits des copropriétaires. Il s'impose aux copropriétaires de l'immeuble ainsi qu'aux locataires. Il contient l'état descriptif de division pour l'identification de chaque lot, les parties privatives, communes et leurs conditions de jouissance, les charges communes et leur répartition. Il appartient au syndic de veiller au respect des dispositions du règlement de copropriété.

### ▣ **Servitudes**

Les servitudes sont des contraintes qui pèsent sur un bien immobilier au profit d'un autre bien immobilier.

La loi impose notamment une servitude de passage sur un bien immobilier afin d'éviter l'enclavement de celui-ci. Il existe également une réglementation sur les servitudes de vue ou encore sur les distances à respecter pour les plantations.

### ▣ **Taxe foncière**

La taxe foncière est un impôt institué au niveau local. Elle doit être payée chaque année par les détenteurs de biens immobiliers imposables, tels que les terrains à usage industriel, les locaux commerciaux, les parkings et les logements, qu'ils soient habités par leurs propriétaires ou mis en location. Son calcul est effectué sur la base de la valeur locative du bien qui est estimée en fonction des conditions du marché. Il existe deux sortes de taxes foncières, la Taxe Foncière sur les Propriétés Bâties (TFPB) et la Taxe Foncière sur les Propriétés Non Bâties (TFPNB).

### ▣ **Taxe d'Habitation**

La taxe d'habitation fait partie des impôts locaux. Elle concerne tous les logements, qu'il s'agisse de résidence principale, secondaire, y inclus les dépendances, ou encore d'une maison inoccupée. Son paiement incombe aux occupants, qu'ils soient locataires, propriétaires ou occupant à titre gratuit. Le calcul de la taxe d'habitation est effectué tous les ans, en fonction de la situation du contribuable au 1er janvier de l'année d'imposition. Il est basé sur la valeur locative du logement.

### ▣ **Usufruit**

L'usufruit est défini à l'article 578 du Code Civil. Il ouvre droit à une personne physique ou morale de se servir d'un bien appartenant à une autre personne et d'en encaisser les revenus pendant une période déterminée. L'usufruit instaure des droits et des obligations. Un usufruitier n'a pas le droit de se dessaisir, de détruire ni de léguer le bien dont il a l'usufruit.

Il s'agit de la seconde partie de la segmentation du droit de propriété. Il forme un couple avec la nue-propriété.



**FCI Immobilier**

**PORTAGE SALARIAL EXPERT EN IMMOBILIER**

[www.fci-immobilier.com](http://www.fci-immobilier.com)  
FCI Immobilier – 24, rue de Prony 75017 Paris  
Tél : 01 43 80 51 71  
Email : [contact@fci-immobilier.com](mailto:contact@fci-immobilier.com)