



START
LEARNING

Formation EFISIO - Adrien Gotté 2022



A digital business card for Adrien Gotty, displayed within a browser window. The card features a light green and blue geometric background. At the top, the name 'ADRIEN GOTTY' is written in large, bold, dark grey letters. Below it, 'CO-FONDATEUR' is written in a smaller, dark grey font. The contact information includes the phone number '06 79 31 94 12' and the email address 'adrien.gotty@start-learning.fr'. At the bottom left, the 'START LEARNING' logo is visible. In the center, there is a blue bird icon and the text 'Formation-Alur.com'. To the right of the bird icon is the 'LOI ALUR' logo, which consists of a yellow square above the text 'LOI ALUR' and a yellow ribbon-like shape below. Further right are icons for Facebook, Twitter, and LinkedIn. A diagonal watermark 'Formation EFISIO - Adrien Gotty 2022' is overlaid across the card.

ADRIEN GOTTY

CO-FONDATEUR

06 79 31 94 12

adrien.gotty@start-learning.fr

START LEARNING

Formation-Alur.com

LOI ALUR

Facebook, Twitter, LinkedIn icons

Votre formateur

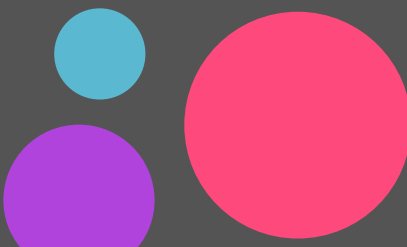


La loi sur la formation de 2014 et le décret du 30/06/2015 imposent aux financeurs publics et paritaires de s'assurer de la capacité de l'organisme de formation à réaliser des prestations de qualité.

Lorsque qu'un centre de formation a validé son datadock, il devient référencé par les financeurs. Dès qu'une demande de financement sera demandée à un OPCA, le centre sera référencé sur le catalogue propre à l'OPCA. Si vous devez faire une demande de financement pour une formation, il faut donc bien vérifier que l'organisme de formation a été validé sur le datadock.



Formation responsive



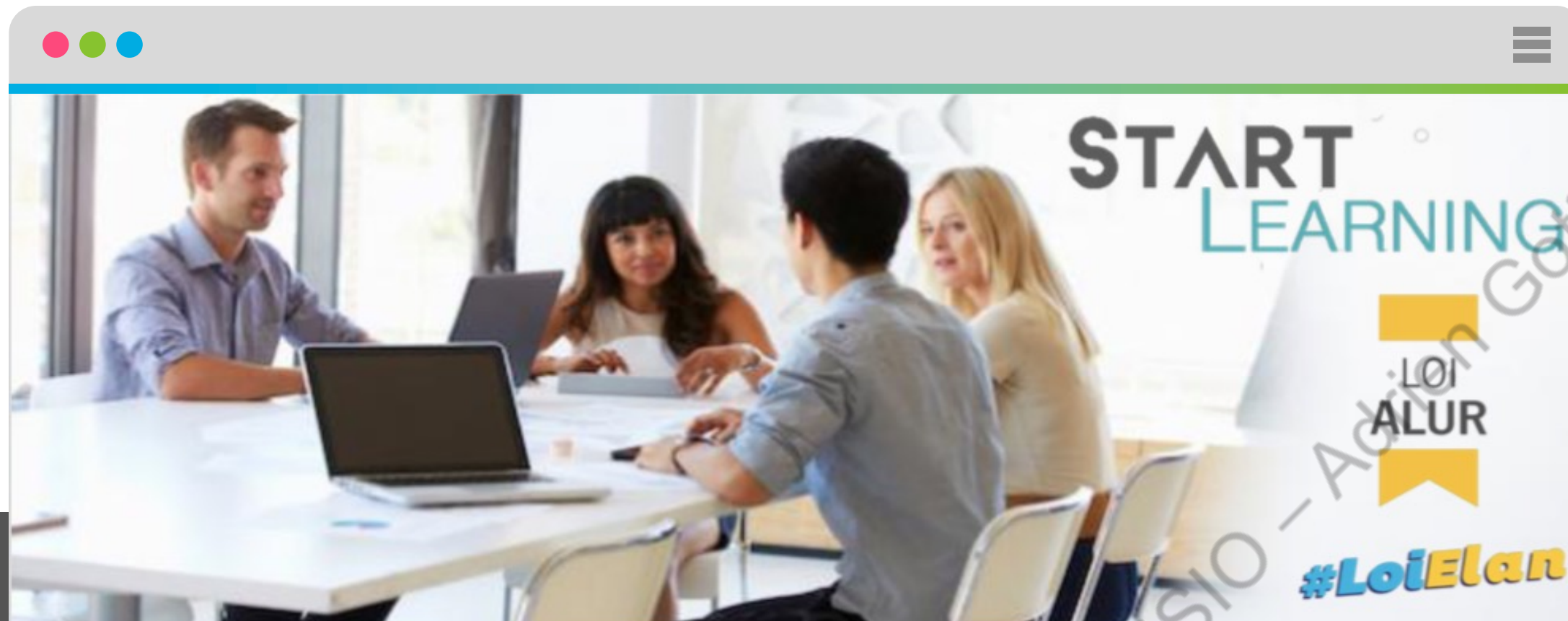
#LoiElan

LOI
ALUR



SÉQUENCE

LA SÉCURISATION JURIDIQUE DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE



Le programme

LA SÉCURISATION JURIDIQUE DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE : (14 heures)

Module 1 : Maîtriser les fondamentaux de la vente immobilière (7 heures)

Séquence 1 : Connaître les bases juridiques de la vente immobilière

- Les parties au contrat de vente
- Le bien vendu
- La chose immobilière
- Les immeubles par destination
- Le prix de la vente
- La réalisation de la vente
- Les obligations du vendeur
- Les obligations de l'acheteur

Séquence 2 : Bien appréhender la relation contractuelle de l'offre d'achat jusqu'à la rédaction de l'avant-contrat

- Définir les engagements des parties
- Les conditions de cession d'un avant-contrat
- La promesse unilatérale de vente immobilière
- Le compromis de vente
- Déterminer stratégiquement la durée des promesses
- Intégrer le mécanisme destiné à protéger l'acquéreur immobilier

QUELS OBJECTIFS ?

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Maîtriser le cadre légal de la transaction immobilière
- Identifier et prévenir les risques liés à la vente immobilière
- Sécuriser les avants contrats de la vente immobilière

INFORMATIONS :

Votre formation e-learning

Évaluation formative

14 Heures de formation

Interagir avec le formateur

Actions participatives



50 %

50%

● CAPACITÉ COMMERCIAL

● RELATION CLIENT

● CONSEIL / CONNAISSANCE DE L'IMMOBILIER

● CONNAÎTRE LES DISPOSITION LÉGALES

● ORIENTER JURIDIQUEMENT SES CLIENTS

● SÉCURISER SES HONORAIRES ET LES TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES

L'intérêt d'une formation juridique

Les objectifs de la formation

01

Maitriser le cadre
légal de la
transaction
immobilière

02

Identifier et prévenir
les risques liés à la
vente immobilière

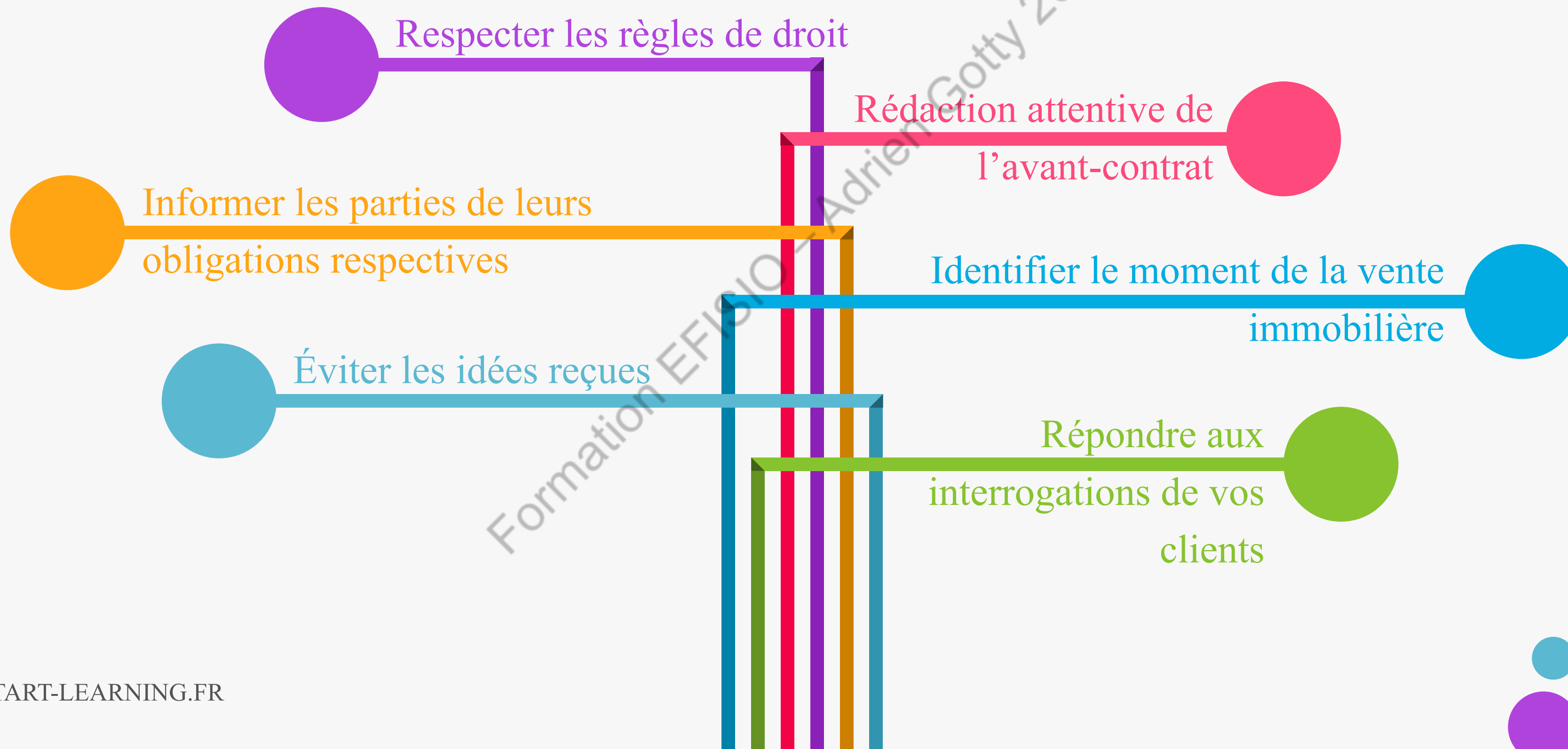
03

Comprendre les
régimes de
protection de
l'acquéreur et du
vendeur

04

Sécuriser la
rédaction et la
lecture de l'avant-
contrat de vente
immobilière

La sécurisation de la transaction immobilière



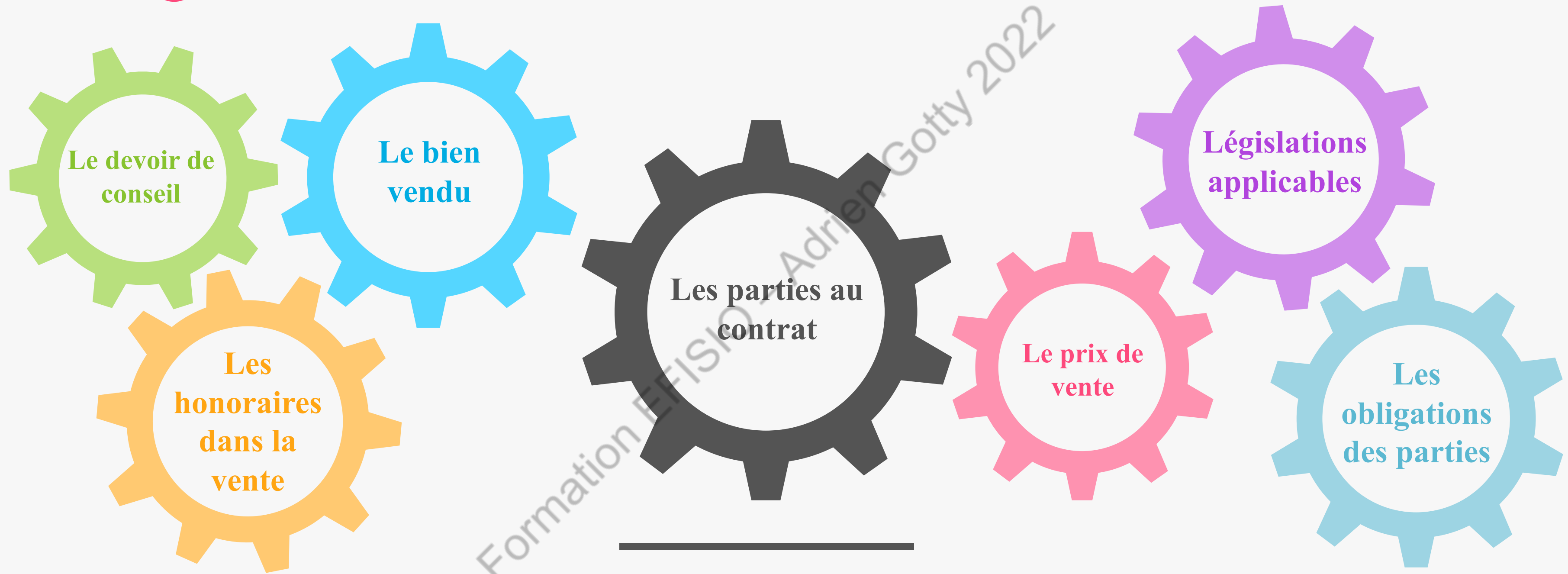
Formation EFISIO - Adrien Gotty 2022

Pratique des avants-contrats
Régime de protection de l'acquéreur
Élément constitutifs de la vente
Caractères de la vente
Vente immobilière
Immeuble

START
LEARNING

La sécurisation de la transaction immobilière

La sécurisation de la transaction immobilière



La sécurisation de la transaction immobilière

1970

LOI HOGUET

2008

Loi Chatel

2018

Loi ELAN

2000

Loi SRU

2014-15

**LOI ALUR - Hamon -
Duflot - Macron**



RÉFORME DROIT DES CONTRATS

La loi n° 2018-287 du 20 avril 2018 ratifiant l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations a été publiée au Journal officiel du 21 avril 2018.

Son objectif affiché est de rendre plus lisible et plus accessible le droit des contrats. Elle doit également rendre plus attractif le droit français en rapprochant la législation française des autres droits nationaux européens.

Les basiques de la transaction

1

QU'EST CE QU'UN IMMEUBLE ?

2

QU'EST CE QU'UNE VENTE ?

3

QUELS SONT LES CARACTÈRES DE LA
VENTE ?

4

QUELS SONT LES ÉLÉMENTS CONSTITUTIFS
DE LA VENTE ?

5

QUEL A ÉTÉ L'IMPACT DE LA RÉFORME DU
DROIT DES CONTRATS ?

La sécurisation de la transaction immobilière

Découverte client vendeur

1

Rentrée de mandat

3

Découverte du bien

2

Publicité

4

La sécurisation de la transaction immobilière

Découverte client acheteur

5

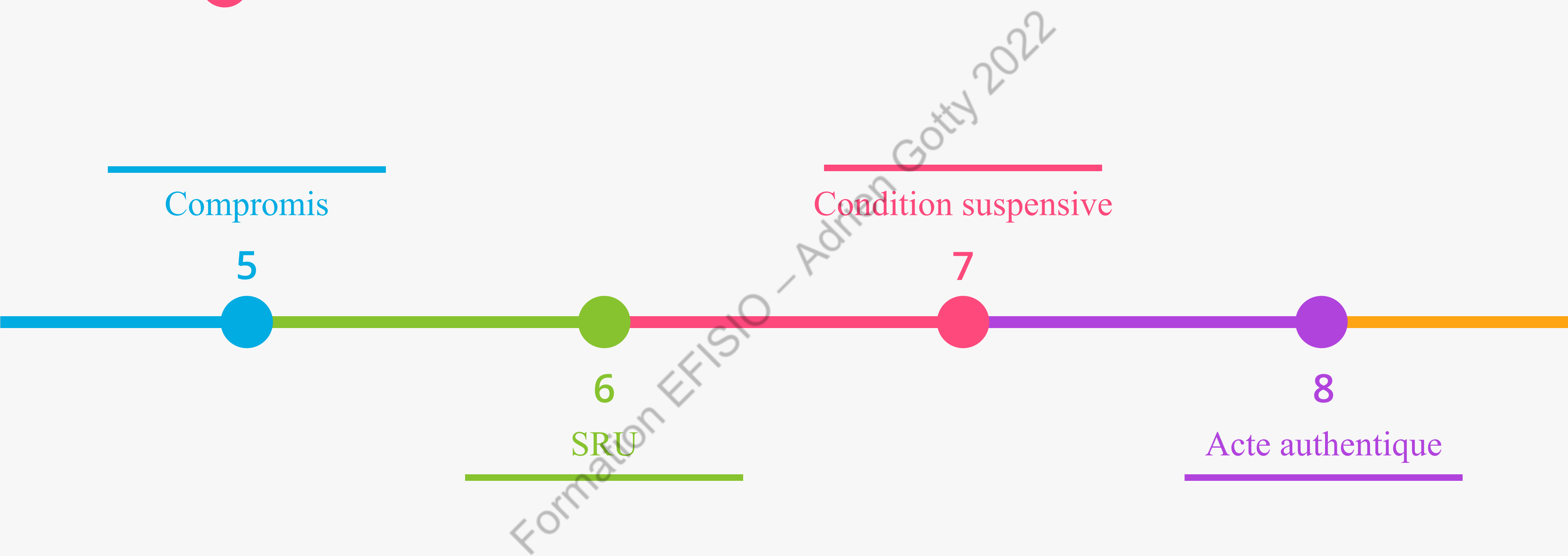
Négociation

7

6
Visites

8
Offre

La sécurisation de la transaction immobilière





LOI ALUR

La loi ALUR a été signée par le Président de la République le 24 mars 2014 et publiée au Journal Officiel le 26 mars 2014. Elle est donc entrée en vigueur le 27 mars 2014, le lendemain de sa promulgation, conformément à l'article 1 du Code Civil. Toutefois, l'entrée en vigueur de certaines de ses dispositions ont été reportée à l'entrée en vigueur des décrets d'application.

La loi ALUR

NOUVEAUTÉ

OBLIGATION DE FORMATION / RENOUELEMENT DES CARTES PROFESSIONNELLES

NOUVEAUTÉ

FORMALISME DU MANDAT

NOUVEAUTÉ

RÈGLES DU PUBLICITÉ / INFORMATIONS / AFFICHAGES

NOUVEAUTÉ

INFORMATION DE L'ACHETEUR AU STADE DU COMPROMIS OU DE L'AVANT CONTRAT

NOUVEAUTÉ

CODE DE DÉONTOLOGIE DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES / CNTGI



#LoiElan

La loi portant évolution du logement, de l'aménagement et du numérique (ELAN) a été promulguée et publiée au journal officiel ce 24 novembre 2018. Sur les 234 articles du texte, dont 20 ont été censurés par le Conseil constitutionnel, un peu plus d'une cinquantaine de décrets d'application seront publiés au courant de l'année 2019.

La loi ELAN

NOUVEAUTÉ

CRÉATION DE L'OBSERVATOIRE DES DIAGNOSTICS IMMOBILIERS

NOUVEAUTÉ

OPPOSABILITÉ DU DPE EN CAS DE VENTE

NOUVEAUTÉ

LE CARNET NUMÉRIQUE DU LOGEMENT / VENTE DE TERRAIN ET ANNEXION D'UNE ÉTUDE GÉOTECHNIQUE PRÉALABLE

NOUVEAUTÉ

CONSÉCRATION LÉGALE DES DÉNOMINATIONS "AGENT IMMOBILIER", "SYNDIC DE COPROPRIÉTÉ" OU "ADMINISTRATEUR DE BIENS"

NOUVEAUTÉ

LA TRANSMISSION DÉMATÉRIALISÉE DU DOSSIER DE DIAGNOSTIC TECHNIQUE ET DES EXTRAITS DU RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ

À TOUT DE SUITE

POUR LA PROCHAINE VIDEO

Formation EFISIO - Adrien Gotty 2022

Formations Loi ALUR



Adrien Gotty 2022







LA SÉCURISATION JURIDIQUE DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE : (14 heures)

Module 1 : Maitriser les fondamentaux de la vente immobilière (7 heures)

Séquence 1 : Connaître les bases juridiques de la vente immobilière

- Les parties au contrat de vente
- Le bien vendu
- La chose immobilière
- Les immeubles par destination
- Le prix de la vente
- La réalisation de la vente
- Les obligations du vendeur
- Les obligations de l'acheteur
- Clause pénale et l'indemnisation de l'agent immobilier

Séquence 2 : Bien appréhender la relation contractuelle de l'offre d'achat jusqu'à la rédaction de l'avant-contrat

- Définir les engagements des parties
- Les conditions de cession d'un avant-contrat
- La promesse unilatérale de vente immobilière
- Le compromis de vente
- Déterminer stratégiquement la durée des promesses
- Intégrer le mécanisme destiné à protéger l'acquéreur immobilier
- Définir les conditions de l'engagement unilatéral d'achat
- Les délais de rétractation et de réflexion
- Gérer la défaillance du promettant et du bénéficiaire

Module 2 : Vente immobilière : le contrat de vente et les ventes spécifiques (7 heures)

Séquence 1 : Les promesses unilatérales, Savoir quand les utiliser

- Identifier les conditions de validité du pacte de préférence
- Notion et constitution du pacte de préférence
- Effets du pacte de préférence
- Opposabilité du pacte de préférence
- Sanction de la violation du pacte de préférence
- Maîtriser les conditions d'application du contrat préliminaire : ventes concernées, dispositions à respecter, clauses essentielles...

Séquence 2 : Sécuriser son compromis de vente immobilière

- Identifier les risques fréquemment rencontrés lors d'une vente immobilière
- Les spécificités de l'achat de biens donnés en location
- Caution, sûreté réelle et hypothèque : savoir quelle garantie privilégier
- Le transfert de propriété et le transfert des risques
- Cerner l'obligation de garantie
- Résolution de la vente immobilière : éviter les risques majeurs

Séquence 3 : Appréhender les spécificités de la vente d'un bien meublé

- Les spécificités du compromis de vente / Établissement de la liste des meubles
- Les frais de notaire / Impact sur la plus-value immobilière

METHODES D'ÉVALUATION

- Évaluation formative
- QCM d'évaluation

MOYENS MATÉRIELS

- Vidéo projecteur
- Paper board

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge

METHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Étude de cas, mise en situation
- Pédagogie participative

INTERVENANTS

START LEARNING s'appuie sur une équipe de formateurs spécialisés

START LEARNING identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

START LEARNING
31, rue de Verdun, A 334, 80000 Amiens
T 03 60 28 40 56 – P 06 79 31 94 12
SIREN : 829 912 237



Formation-Alur.com



Datadock
Organisme
Référéncé











START LEARNING

Centre de formation aux métiers de l'immobilier
31 rue de Verdun, 80000 Amiens – 06.34.55.62.88 – contact@start-learning.fr
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro : 32 60 03216 60

ATTESTATION DE FORMATION IMMOBILIER

Pour satisfaire aux obligations prévues par le Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier, Madame Fanny Ochagavia, représentante de l'organisme de formation Start Learning, atteste que :

Monsieur ..., adresse, a suivi les ... pour une durée totale de 14 heures, la formation intitulée :

LA DÉONTOLOGIE ET LA SÉCURISATION JURIDIQUE DE LA PRISE DE MANDAT

Dont les objectifs pédagogiques sont :

- ▶ **Identifier** les nouvelles obligations liées au code de déontologie des agents immobiliers (2 heures)
- ▶ **Mettre en application** les mesures TRACFIN
- ▶ **Sécuriser** la prise de mandat
- ▶ **Identifier** les clauses du mandat

START LEARNING

Le ...

Cachet et signature :



Pour servir et valoir ce que de droit.

Votre attestation

START LEARNING

Contactez-nous !



60 Rue de la Vallée 80000 Amiens



facebook.com



twitter.com



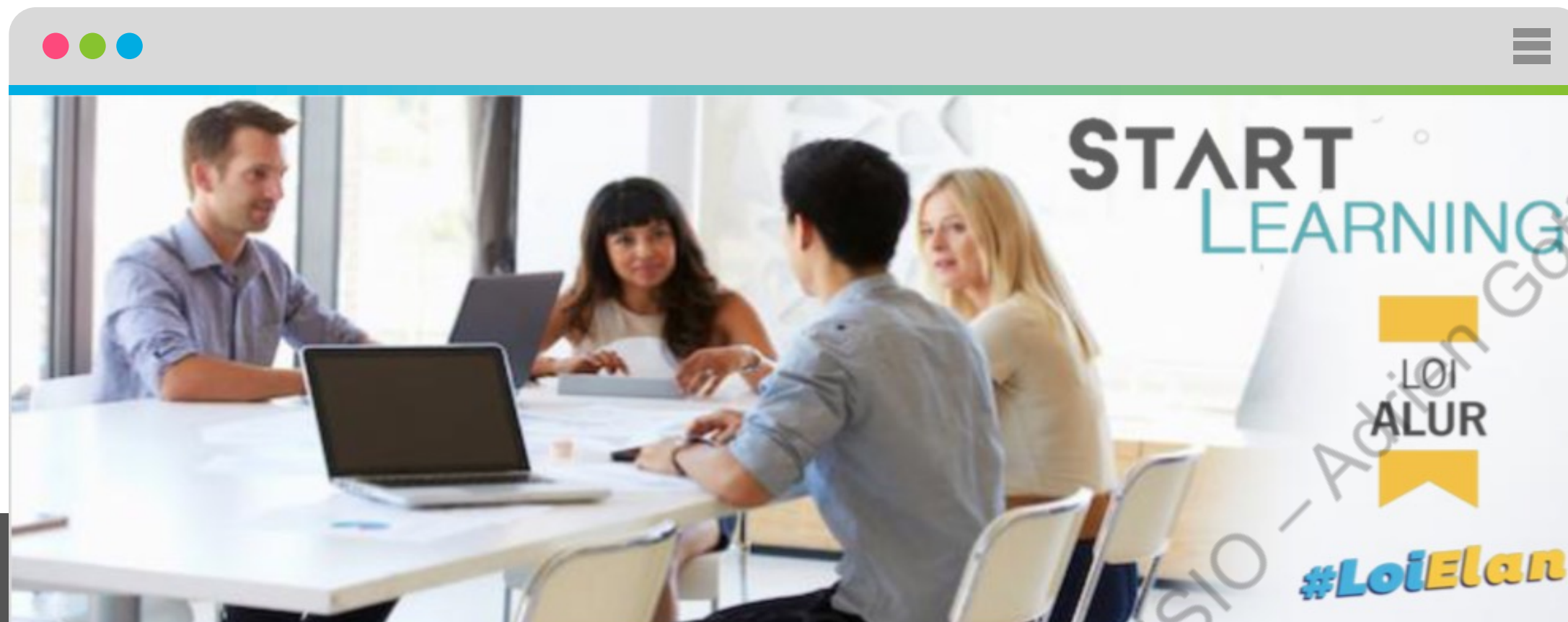
contact@start-learning.fr



03.60.28.40.56



START
LEARNING



Le programme

LA SÉCURISATION JURIDIQUE DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE : (14 heures)

Module 1 : Maîtriser les fondamentaux de la vente immobilière (7 heures)

Séquence 1 : Connaître les bases juridiques de la vente immobilière

- Les parties au contrat de vente
- Le bien vendu
- La chose immobilière
- Les immeubles par destination
- Le prix de la vente
- La réalisation de la vente
- Les obligations du vendeur
- Les obligations de l'acheteur

Séquence 2 : Bien appréhender la relation contractuelle de l'offre d'achat jusqu'à la rédaction de l'avant-contrat

- Définir les engagements des parties
- Les conditions de cession d'un avant-contrat
- La promesse unilatérale de vente immobilière
- Le compromis de vente
- Déterminer stratégiquement la durée des promesses
- Intégrer le mécanisme destiné à protéger l'acquéreur immobilier

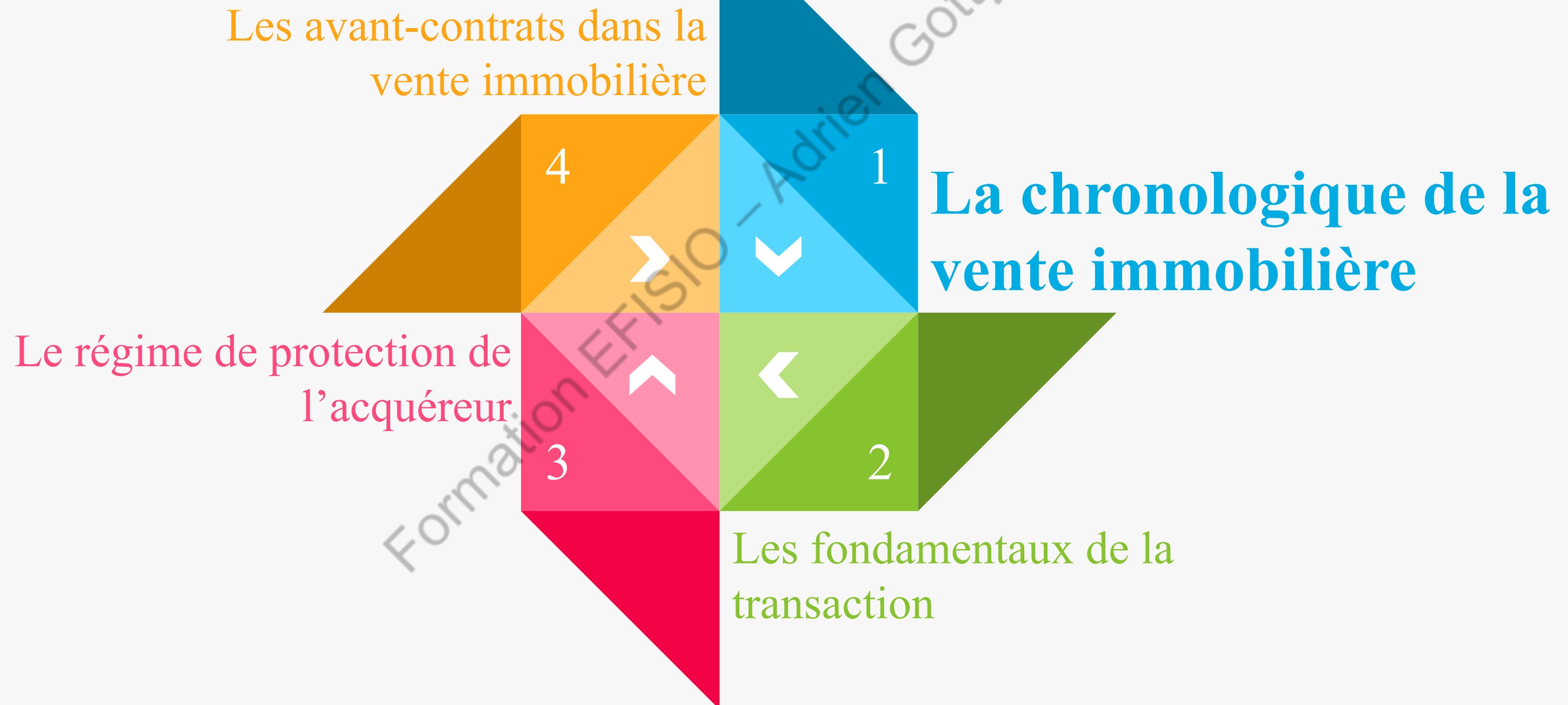
QUELS OBJECTIFS ?

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Maîtriser le cadre légal de la transaction immobilière
- Identifier et prévenir les risques liés à la vente immobilière
- Sécuriser les avants contrats de la vente immobilière

INFORMATIONS :

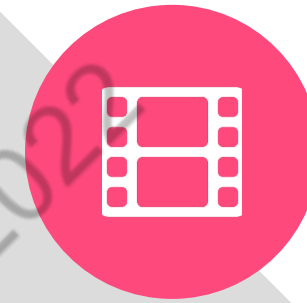
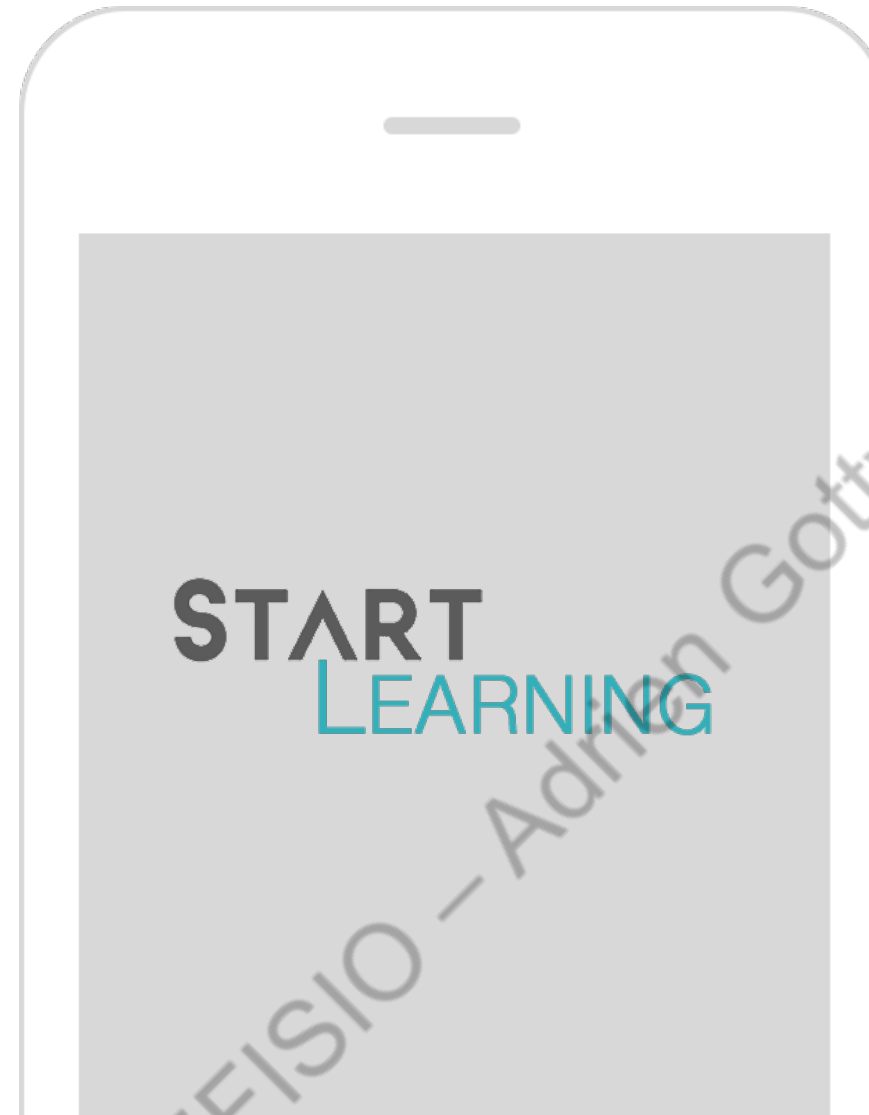
Les grandes séquences de la formation



Présentation Générale
(thématique, objectifs ...)



Délimitation chronologique



Points clés de la formation



Les réformes

Dans la précédente **video** ...

#LoiElan



Chronologie de la vente
immobilière

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022

Lien contractuel

L'importance de l'avenant

Antériorité du mandat

Basculement des honoraires

Réalité des prix et application du barèmes

Caractère obligatoire du mandat

START
LEARNING

La sécurisation de la
transaction immobilière



LOI ALUR

La loi ALUR a été signée par le Président de la République le 24 mars 2014 et publiée au Journal Officiel le 26 mars 2014. Cette loi modifie la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970, dite loi HOGUET, laquelle régleme les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce.

La réforme vise à « **renforcer l'information, la déontologie et le contrôle des professions de l'immobilier** ». Il s'agit d'une loi qui rigidifie les dispositions applicables mais permet de restaurer l'image du professionnel auprès du public alors que l'on est à l'heure actuelle confronté à un déficit de confiance en cette période de crise et d'augmentation continue des dépenses de logement.

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022

Caractère obligatoire du
mandat

La sécurisation de la transaction immobilière



L'agent immobilier et son mandat

Le mandat est obligatoire pour l'agent immobilier : il est la condition essentielle de sa rémunération. Un agent immobilier qui ne disposerait pas de mandat ne pourrait pas prétendre au paiement de ses honoraires.

Dans la mesure où il intervient pour le compte d'autrui, **l'agent immobilier agit en qualité de mandataire de ses clients**. Il ne peut alors valablement exercer son activité d'entremise que s'il dispose à cet effet d'un mandat écrit, signé et en cours de validité.



La sécurisation de la transaction immobilière



Caractère *intuitu personae* du mandat de vente

Au moment de vendre son bien, le propriétaire vendeur a la possibilité de faire appel à un professionnel de l'immobilier et de conclure un mandat de vente exclusif soit un mandat de vente simple.

Le mandat de vente est un contrat qui réserve une délégation de pouvoir à un professionnel. Le pouvoir conféré fait de ce contrat de représentation un contrat « *intuitus personae* », **c'est-à-dire fortement personnalisé.**

Le mandat donné est marqué du signe de la confiance. La mission confiée doit être réalisée au nom et pour le compte du mandant.



La sécurisation de la transaction immobilière



Bon mandat ... Bon départ !

Le mandat de vente est un document essentiel et indispensable à connaître pour toute personne souhaitant travailler dans l'immobilier. **Le mandat de vente est le point de départ indispensable dans la vente d'un bien.**

Ce document permet à l'agent immobilier de pouvoir **commencer la commercialisation et la négociation d'un bien.** Grâce à l'obtention d'un mandat de vente, l'agent immobilier pourra effectuer les recherches pour un potentiel acquéreur et ainsi organiser des visites dudit bien.

Le mandataire répond de ses fautes envers son mandant, lequel est engagé par les actes de celui-ci réalisés en son nom dans la limite de ses pouvoirs, à son tour, le mandataire répond de celui qu'il s'est substitué dans l'exécution du mandat qui lui a été confié.

La sécurisation de la transaction immobilière



Le contrat de confiance

La profession d'agent immobilier se voit confier les intérêts des particuliers dans des domaines économiques et sociaux importants.

La profession d'agent immobilier repose sur le cadre juridique du mandat et sur le postulat moral de la confiance.

Sous réserve des règles légales et déontologiques, l'agent immobilier veille à protéger et à promouvoir les intérêts légitimes de ses mandants.

La sécurisation de la transaction immobilière

La loi Hoguet est le dispositif légal d'encadrement d'une grande partie des activités immobilières en France. Il s'agit d'une loi intitulée du nom du parlementaire qui l'a initiée, le député Michel Hoguet.

La loi Hoguet est la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970. Elle régleme les conditions d'exercice des activités afférentes à des opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce. Elle fut adoptée durant la quatrième législature au cours de la cinquième République. Son adoption fut consacrée le 19 décembre 1969, puis suivie de sa promulgation le 2 janvier 1970.

Mandat (article 6 de la loi Hoguet)

“Les conventions conclues avec les personnes visées à l'article 1er ci-dessus et relatives aux opérations qu'il mentionne en ses 1° à 6°, doivent être rédigées par écrit et préciser conformément aux dispositions d'un décret en Conseil d'Etat :

Les conditions dans lesquelles ces personnes sont autorisées à recevoir, verser ou remettre des sommes d'argent, biens, effets ou valeurs à l'occasion de l'opération dont il s'agit ;

Les modalités de la reddition de compte ;

Les conditions de détermination de la rémunération, ainsi que l'indication de la partie qui en aura la charge.

Les moyens employés par ces personnes et, le cas échéant, par le réseau auquel elles appartiennent pour diffuser auprès du public les annonces commerciales afférentes aux opérations mentionnées au 1° du même article 1er.”

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022

Réalité des prix et
application du barème



LA PETITE QUESTION

L'agent immobilier est-il obligé de tenir ses honoraires ?

Formation EFMD – Adrien Gotty 2022

La sécurisation de la transaction immobilière

Barème d'honoraires en vigueur

(selon arrêté du 10 janvier 2017)

Vente d'immeubles à usage d'habitation	
Jusqu'à 90 000 €	Forfait 6 500 € TTC
De 91 000 € à 120 000 €	7%
De 121 000 € à 150 000 €	6%
Plus de 150 000 €	5%

Ces taux s'entendent TVA comprise au taux de 20%

Nos honoraires sont à la charge de l'acquéreur

Ils comprennent les prestations de visite, de négociation et de constitution du dossier de vente

La sécurisation de la transaction immobilière



Le barème... c'est le barème

La DGCCRF considère que ne pas respecter son propre barème constitue une pratique commerciale déloyale. Toute dérogation à la baisse doit être exceptionnelle et motivée.

L'administration a souvent constaté un écart entre les prix affichés sur le barème conformément à la réglementation et les honoraires effectivement pratiqués.

La réalisation d'une transaction immobilière implique traditionnellement une négociation entre les parties sur le prix de vente et, partant, sur les honoraires dus à l'intermédiaire ceux-ci étant généralement définis de manière proportionnelle.

Pour autant, les taux d'honoraires exigés doivent correspondre à ceux du barème que le professionnel a d'ailleurs lui-même fixé.



La sécurisation de la transaction immobilière



Les prix « effectivement » pratiqués

Le I. de l'article 2 de l'arrêté du 10 janvier 2017 pose le principe d'un affichage du barème des prix « effectivement pratiqués » T.T.C des prestations assurées par les professionnels.

Il est rappelé que le droit de la consommation prohibe de manière générale les pratiques de type « faux rabais ».

Formation EFSSIO – Adrien Gotty 2022

Les règles d'affichages et le contrôle DGCCRF

Position de la DGCCRF

Par conséquent, les professionnels doivent veiller à **appliquer effectivement les prix affichés dans une majorité des transactions de vente** auxquelles ils participent.

La position de la DGCCRF est que **le barème soit respecté “majoritairement”** c’est à dire qu’au moins 50 % des mandats soient pris avec des honoraires strictement au tarif, “dans des limites proches des tarifs indiqués” donc pas de rabais de 50 %, et “pour des affaires particulières”.

Ce contrôle se fera sur les mandats, il semble admis pour l’instant que **dans le cadre de la négociation finale les honoraires puissent être revus à la baisse dans l’engagement des parties.**

<http://www2.assemblee-nationale.fr/questions/detail/15/QE/1209>



15ème legislature

Question N° : 1209	De M. Charles de la Verpillière (Les Républicains - Ain)	Question écrite
Ministère interrogé > Économie et finances		Ministère attributaire > Économie et finances (M. le SE auprès du ministre)
Rubrique > professions et activités immobilières	Tête d'analyse > Immobilier - prix - affichage	Analyse > Immobilier - prix - affichage.
Question publiée au JO le : 19/09/2017 Réponse publiée au JO le : 31/10/2017 page : 5300 Date de changement d'attribution : 24/10/2017		

Réponse ministérielle

Les règles d'affichages et le contrôle DGCCRF

Texte de la réponse ministérielle

“L'arrêté du 10 janvier 2017 relatif à l'information des consommateurs par les professionnels intervenant dans une transaction immobilière a pour objet d'améliorer la protection économique des acquéreurs ou locataires potentiels. Son article 2-I impose aux professionnels intervenant dans une transaction immobilière d'afficher « les prix effectivement pratiqués des prestations qu'ils assurent ». Cette disposition signifie que le professionnel doit veiller à appliquer effectivement les prix affichés dans **la majorité des transactions de vente** auxquelles il participe. Les rabais par rapport au barème sont autorisés : il est possible de déroger à ce barème de prix dans le cadre des négociations, mais dans des limites proches des conditions pratiquées, seulement à la baisse, et pour des affaires particulières.”

Les règles d'affichages et le contrôle DGCCRF



DGCCRF

Direction générale de la concurrence,
de la consommation et de la répression des fraudes

Contrôles DGCCRF

La Direction générale de la concurrence de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) est l'administration chargée de veiller au respect des règles relatives à la concurrence et à la protection des consommateurs. Les différentes sections qui la composent sont ainsi habilitées à mener des enquêtes, pour s'assurer que les professionnels répondent aux exigences relatives à la protection économique et à la sécurité des consommateurs.

La DGCCRF doit veiller à ce que le professionnel respecte les règles relatives à la qualité des produits ou services, à l'obligation d'information ou encore s'il n'emploie pas des pratiques commerciales déloyales ou trompeuses.

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



Basculement des
honoraires





LA PETITE QUESTION

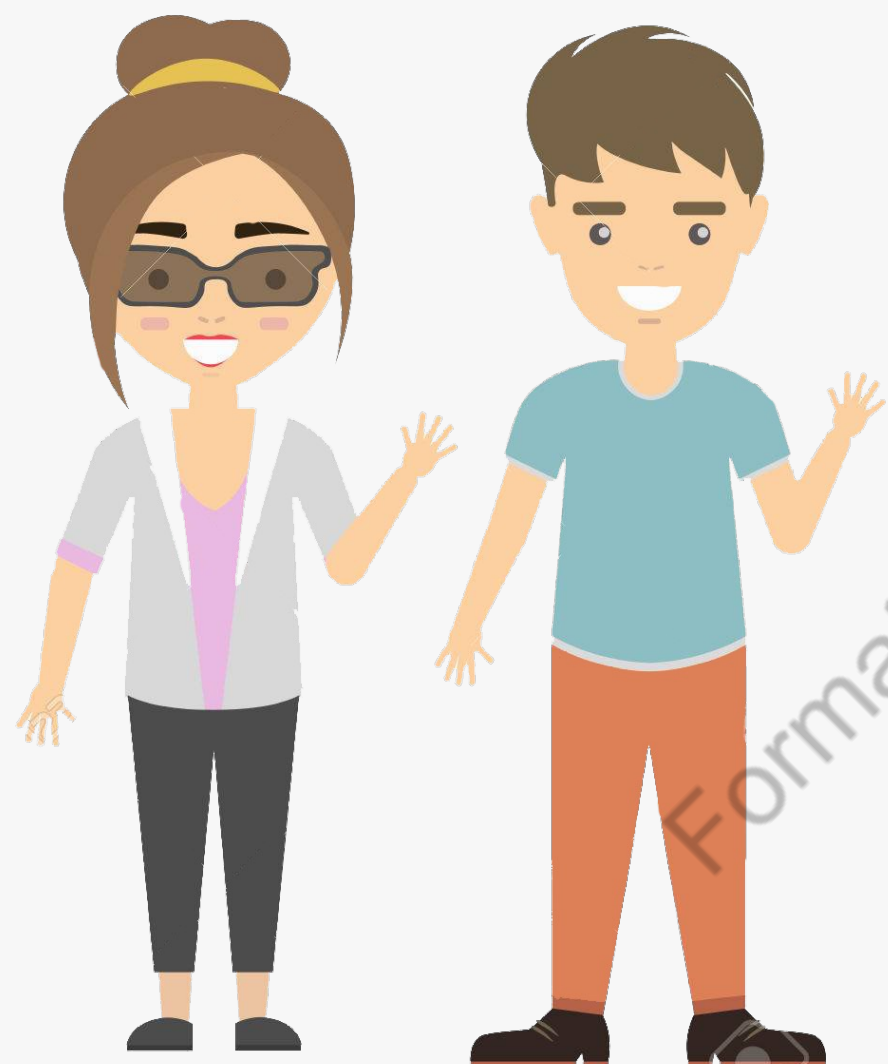
L'agent immobilier peut-il facilement basculer d'une charge à l'autre ?

Formation EF1610 – Adrien Gotty 2022

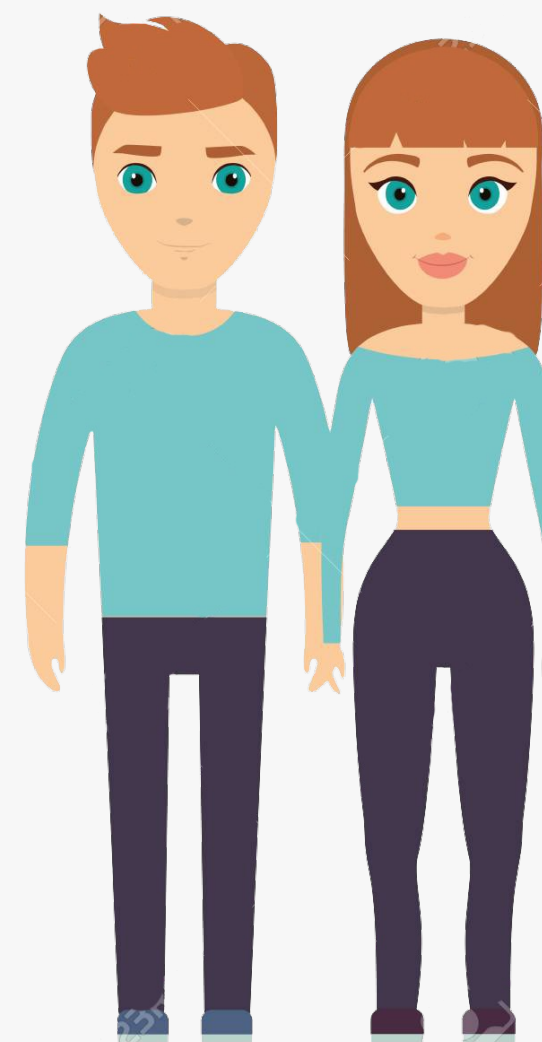
La sécurisation de la transaction immobilière

Les honoraires d'agence pour la vente peuvent librement être mis à la charge du vendeur ou de l'acquéreur

Client vendeur




Client acquéreur



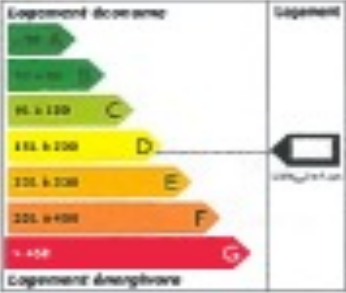
La sécurisation de la transaction immobilière

Annnonce de vente (post-réforme)

- Bien en copropriété: 25 lots
- Charges courantes : 1 000 € / an
- Pas de procédures en cours



Prix : 200 000 €




Les honoraires d'agence seront intégralement à la charge du vendeur.

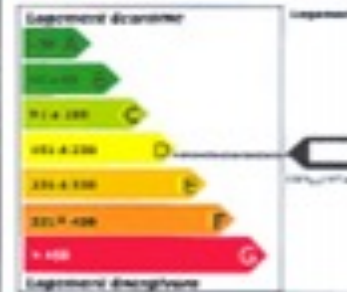
Charge vendeur

Annnonce de vente (post-réforme)

- Bien en copropriété: 50 lots
- Charges courantes : 2 000 € / an
- Pas de procédures en cours



Prix honoraires inclus: 315 000 €



Honoraires : 5% TTC*
Prix hors honoraires d'agence: 300 000 €

*Les honoraires d'agence seront intégralement à la charge de l'acquéreur.

Charge acquéreur



La sécurisation de la transaction immobilière



Le basculement des honoraires

Depuis l'arrêté du 10 janvier 2017, **les agents immobiliers n'ont plus le droit de passer d'une charge vendeur des honoraires à une charge acquéreur.**

En effet l'article 3-2° indique qu'une annonce doit préciser « A qui incombe le paiement des honoraires du professionnel à l'issue de la réalisation de la transaction. ». Cette règle d'affichage fige donc le débiteur de la commission lors de la parution de la publicité.

La sécurisation de la transaction immobilière

Position de la DGCCRF

Attention à ne pas « basculer » les honoraires à la charge de l'acquéreur, alors qu'ils étaient initialement à la charge du vendeur : **l'inspecteur considèrera que c'est dans le but de ne pas avoir à mentionner le montant des honoraires en publicité.**

Il vérifiera si le barème précise bien qui, du vendeur ou de l'acquéreur, a la charge des honoraires, et contrôlera si les annonces sur internet sont en conformité sur ce point.

Jurisprudence

Suivant acte sous seing privé du 12 juillet 2006, M. X... a confié à la société GD immobilier un mandat non exclusif de vendre un immeuble au prix de 1 480 000 euros, outre la rémunération du mandataire égale à 6 % de ce prix à la charge de l'acquéreur, qu'après avoir consenti à MM. Y... et Z... une promesse synallagmatique de vente, M. X... et les acquéreurs ont renoncé à la vente, que le bien a été vendu à un tiers, que la société GD immobilier a assigné notamment M. X... en paiement de sa rémunération ;

Vu les articles 6 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 et 73 du décret n° 72-658 du 20 juillet 1972 ;
Attendu qu'il résulte de ces textes que l'agent immobilier qui détient un mandat de vente, ne peut demander ni recevoir, directement ou indirectement, de commissions ou rémunérations d'une personne autre que celles mentionnées comme en ayant la charge dans le mandat et dans l'engagement des parties ;

START-LEARNING.FR

Attendu qu'en accueillant la demande de la société GD immobilier, alors qu'elle relevait que le montant de la commission et l'indication de la partie qui en avait la charge, n'avaient pas été mentionnés dans la promesse de vente, la cour d'appel a violé les textes susvisés ;
Vu l'article 1134 du code civil, ensemble les articles 6 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 et 73 du décret n° 72-658 du 20 juillet 1972 ;

Attendu que dénaturent un mandat d'entremise les juges du fond qui mettent à la charge du mandant, quand il résultait du mandat de vente que la rémunération de l'intermédiaire était à la charge de l'acquéreur ; Attendu qu'en condamnant M. X..., vendeur, à verser à la société GD immobilier la rémunération prévue au mandat, alors qu'elle constatait que cet acte mettait la commission à la charge de l'acquéreur, la cour d'appel a violé les textes susvisés ;

PAR CES MOTIFS :

CASSE ET ANNULE

Cass. 1^{re} civ., 10 juill. 2014, n° 13-21.809

Attentio

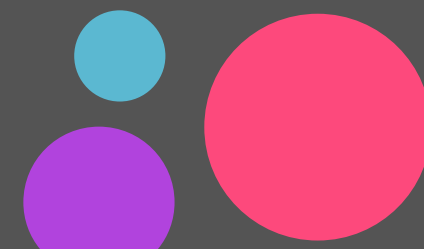
À TOUT DE SUITE

POUR LA PROCHAINE VIDEO

Formation EFISIO - Adrien Gotty 2022



Formations loi ALUR



START LEARNING

Contactez-nous !



60 Rue de la Vallée 80000 Amiens



facebook.com



twitter.com



contact@start-learning.fr



03.60.28.40.56



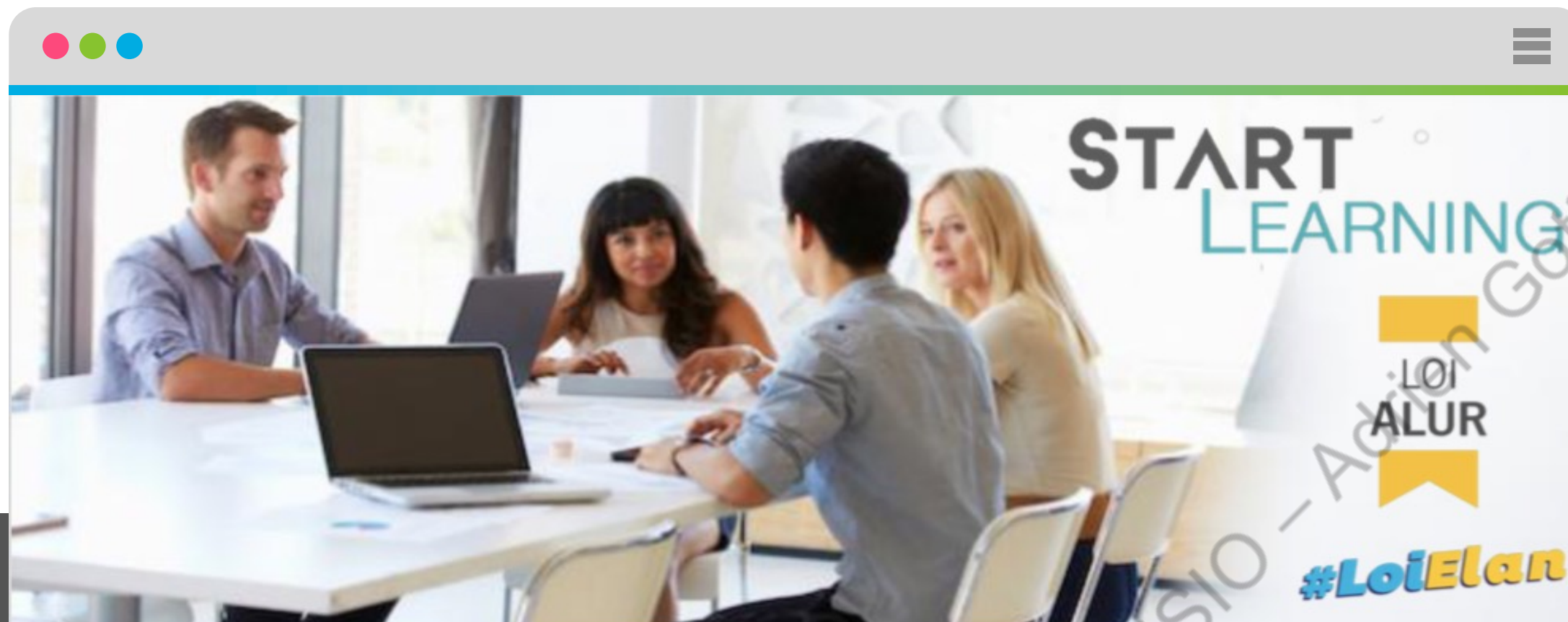
START
LEARNING

Formation EF/SIO - Adrien Gotté 2022



La loi sur la formation de 2014 et le décret du 30/06/2015 imposent aux financeurs publics et paritaires de s'assurer de la capacité de l'organisme de formation à réaliser des prestations de qualité.

Lorsqu'un centre de formation a validé son datadock, il devient référencé par les financeurs. Dès qu'une demande de financement sera demandée à un OPCA, le centre sera référencé sur le catalogue propre à l'OPCA. Si vous devez faire une demande de financement pour une formation, il faut donc bien vérifier que l'organisme de formation a été validé sur le datadock.



Le programme

LA SÉCURISATION JURIDIQUE DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE : (14 heures)

Module 1 : Maîtriser les fondamentaux de la vente immobilière (7 heures)

Séquence 1 : Connaître les bases juridiques de la vente immobilière

- Les parties au contrat de vente
- Le bien vendu
- La chose immobilière
- Les immeubles par destination
- Le prix de la vente
- La réalisation de la vente
- Les obligations du vendeur
- Les obligations de l'acheteur

Séquence 2 : Bien appréhender la relation contractuelle de l'offre d'achat jusqu'à la rédaction de l'avant-contrat

- Définir les engagements des parties
- Les conditions de cession d'un avant-contrat
- La promesse unilatérale de vente immobilière
- Le compromis de vente
- Déterminer stratégiquement la durée des promesses
- Intégrer le mécanisme destiné à protéger l'acquéreur immobilier

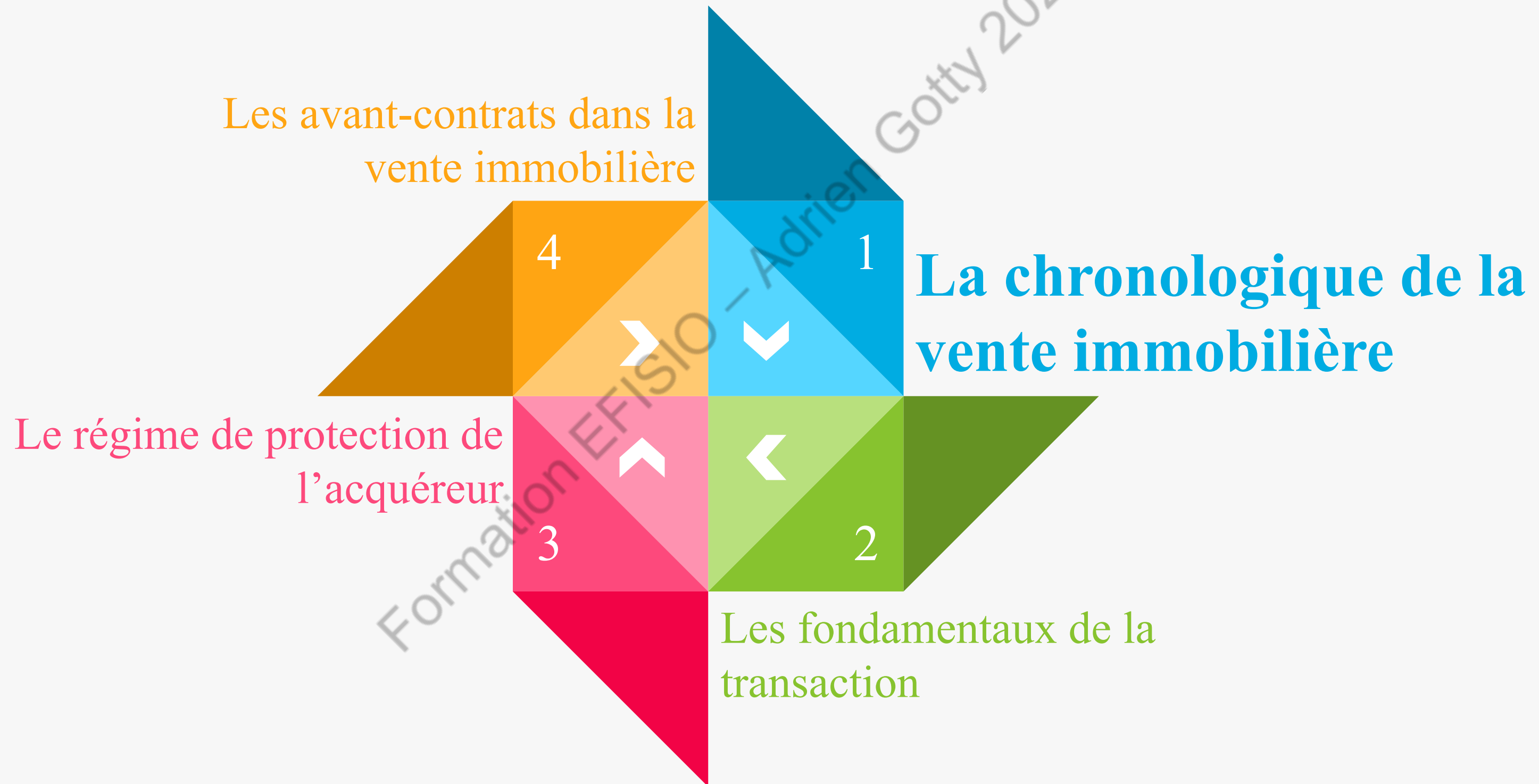
QUELS OBJECTIFS ?

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

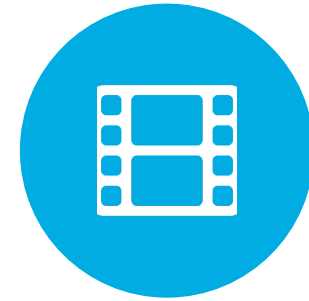
- Maîtriser le cadre légal de la transaction immobilière
- Identifier et prévenir les risques liés à la vente immobilière
- Sécuriser les avants contrats de la vente immobilière

INFORMATIONS :

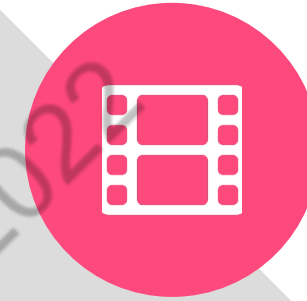
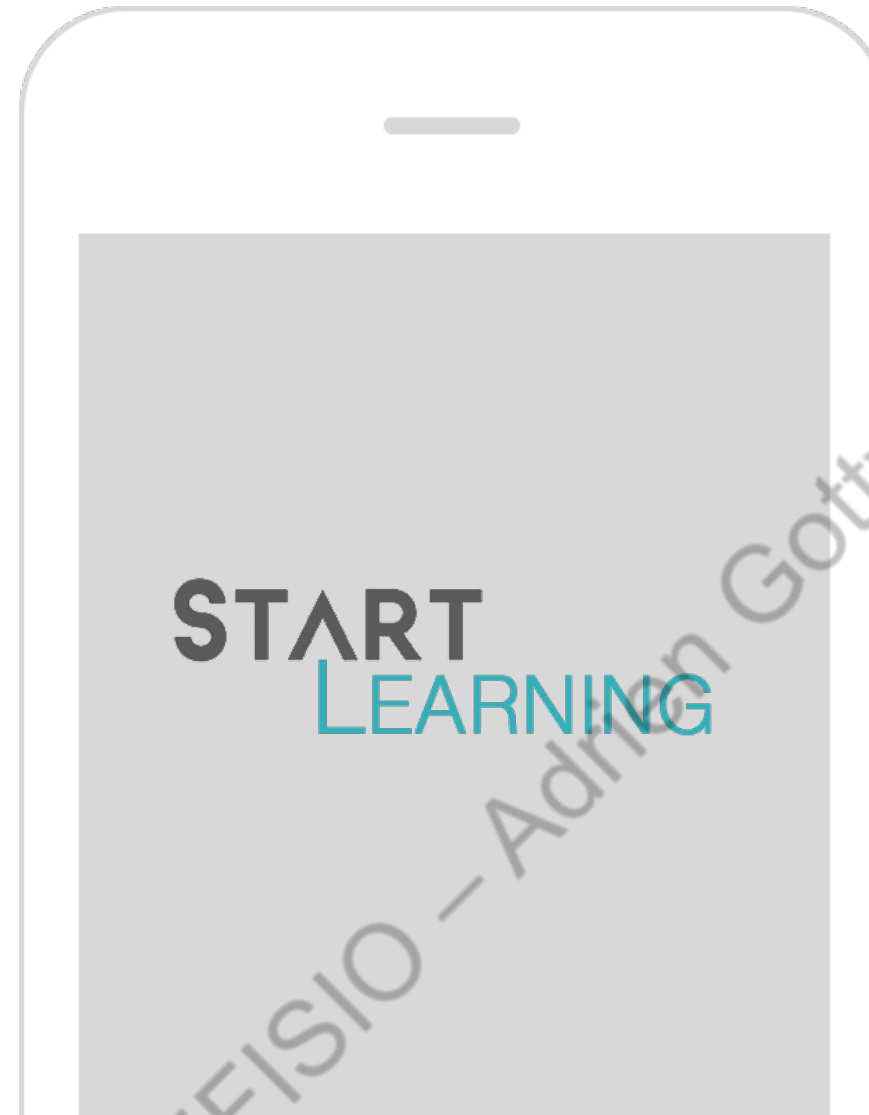
Les grandes séquences de la formation



La chronologie de la vente
immobilière



La réalité des prix



La caractère obligatoire du
mandat



Le basculement des honoraires

Dans la précédente **video** ...

#LoiElan



Chronologie de la vente
immobilière

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022

Lien contractuel

L'importance de l'avenant

Antériorité du mandat

Basculement des honoraires

Réalité des prix et application du barèmes

Caractère obligatoire du mandat

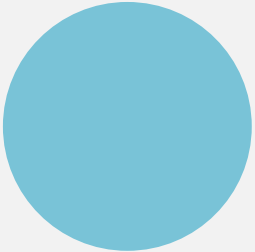
START
LEARNING

La sécurisation de la
transaction immobilière

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



Antériorité du mandat





La sécurisation de la transaction immobilière



Mandat écrit et préalable

Les articles 6 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 et 72 et 73 du décret n° 72-678 du 20 juillet 1972 sont des dispositions d'ordre public.

L'agent immobilier ne peut réclamer une commission ou une rémunération à l'occasion d'une opération visée à l'article 1er de la loi que si, préalablement à toute négociation ou engagement, **il détient un mandat écrit, délivré à cet effet par l'une des parties.**

La sécurisation de la transaction immobilière

Afin de ne pas être privé de sa rémunération, l'agent immobilier a tout intérêt à détenir un mandat du vendeur avant d'effectuer toute publicité sur le bien, et surtout, il doit disposer d'un mandat régulièrement établi et enregistré au registre des mandats avant toute visite du bien.

Un mandat avant toute visite

Le fait de faire visiter un bien constitue un acte de négociation qui nécessite un mandat préalable.

03

Un mandat avant toute publicité

La publicité est, pour l'agent immobilier, une « démarche unilatérale », qui ne paraît donc pas entrer dans la notion de négociation.

02

Un mandat avant toute négociation

En l'absence de mandat préalable à la signature d'un compromis (ou d'un bail), l'agent immobilier ne peut prétendre à aucune rémunération.

01

La sécurisation de la transaction immobilière

Mandat avant toute négociation

En l'absence de mandat préalable à la signature d'un compromis (ou d'un bail), **l'agent immobilier ne peut prétendre à aucune rémunération. Cette solution a été plusieurs fois affirmée par la jurisprudence.**

De plus, si l'agent immobilier, dépourvu de mandat, concourt tout de même à la conclusion d'un compromis ou d'un bail, et reçoit, à cette occasion, une somme d'argent, il commet une infraction pénale. En effet, le fait d'accepter des sommes d'argent sans avoir, au préalable, de mandat écrit permettant de négocier l'opération est punie de deux ans d'emprisonnement et de 30 000€ d'amende.

L'agent immobilier peut être condamné s'il perçoit une commission à titre personnel, mais aussi s'il recueille des sommes d'argent qui ne lui sont pas destinées, telles qu'un acompte à séquestrer dans le cadre d'une vente, ou encore, en matière de location, des sommes constituant le dépôt de garantie ou le loyer.



La sécurisation de la transaction immobilière



Mandat avant toute publicité

En effet, en 1979, la Cour de cassation a considéré que la publication d'une annonce constitue le premier acte de la négociation, s'inscrivant comme tel dans le cadre de l'activité professionnelle d'un agent immobilier. Or, parallèlement, plusieurs décisions ont admis que le mandat n'était pas un préalable nécessaire à la publication d'annonces par l'agent immobilier.

Cette solution a été reprise par la Cour d'appel de Versailles, qui a énoncé qu'il n'était pas indispensable que le mandat soit régularisé préalablement à la publicité, dans la mesure où il ne s'agit, à ce stade, que de préliminaires à d'éventuelles négociations.

La Cour de cassation a récemment considéré que la publicité était, pour l'agent immobilier, une « démarche unilatérale », qui ne paraît donc pas entrer dans la notion de négociation. Toutefois, il semble prudent, pour l'agent immobilier, de détenir un mandat avant d'effectuer toute démarche de publicité relative à un bien. D'autant que, au-delà de la loi Hoguet, l'agent immobilier pourrait voir sa responsabilité engagée sur le fondement de la publicité mensongère.

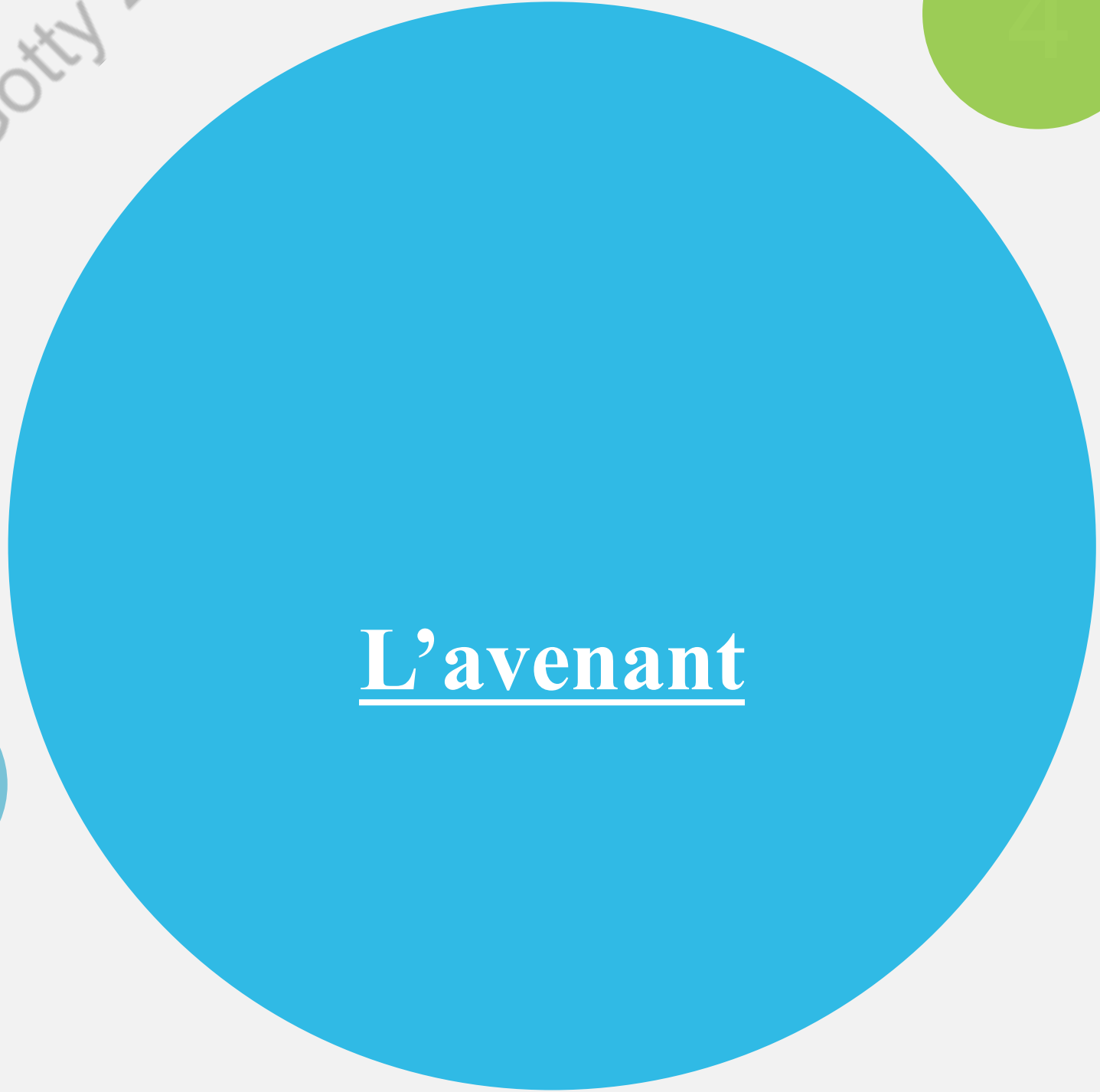
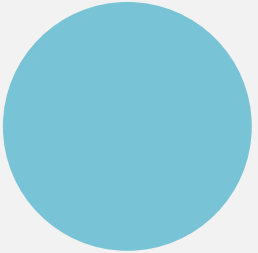
La sécurisation de la transaction immobilière

Mandat avant toute visite

La réponse apportée par la Cour de cassation le 2 octobre 2007 est plus évidente, et sévère avec l'agent immobilier : le fait de faire visiter un bien constitue un acte de "négociation" qui nécessite un mandat préalable. **Si l'agent immobilier n'a pas reçu de mandat à la date de la visite des lieux, il ne peut pas réclamer de commission pour le bail conclu entre le bailleur et le locataire qu'il a présenté.**

La Cour de cassation avait rendu précédemment une décision similaire en matière de vente : dans cette affaire, l'agent immobilier avait fait visiter les locaux avant d'avoir enregistré le mandat au registre des mandats. La Cour de cassation a considéré que l'agent immobilier ne pouvait prétendre à aucune rémunération lors de la vente du bien entre le mandant et l'acquéreur qui avait visité les locaux avec l'agent immobilier.

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



L'avenant





La sécurisation de la transaction immobilière

Aucun texte ne régleme expressément l'avenant au mandat.



Avenant

En cas de modification du mandat concernant tant le prix du bien à vendre que le montant des honoraires, il convient, afin de sécuriser le droit à commission de l'agence, de procéder à une modification du mandat par un avenant.

Formation EFSAIO – Adrien Gotty 2022

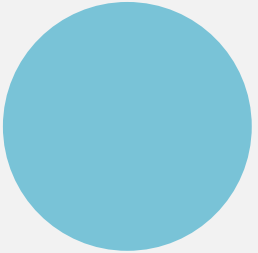


LA PETITE QUESTION

Que doit contenir l'avenant au mandat ?

Formation EFMD – Adrien Gotty 2022

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



Lien contractuel



La sécurisation de la transaction immobilière



Principe de l'antériorité du mandat et de l'avenant

Le mandat n'étant pas régularisé préalablement à l'opération emporte déchéance pour l'agent immobilier de son droit à rémunération (Cass. 1^{re} civ., 13 nov. 1996, n° 94-19.820 ; Cass. 1^{re} civ., 3 mars 1998, n° 96-15.300).

Il en est de même d'un mandat de recherche d'un locataire alors que l'opération définitivement conclue est une vente (Cass. 1^{re} civ., 15 mai 2002, n° 00-14.107).

La sécurisation de la transaction immobilière

Mentions de la rémunération dans le mandat et dans la convention des parties

L'agent immobilier ne peut revendiquer un droit à rémunération qu'à la condition que celui-ci figure **dans le mandat** (la référence simplement au « barème de l'agence » rend le montant de la rémunération indéterminé) **et dans l'acte de vente** (Cass. 1^{re} civ., 23 janv. 2001, n° 98-15.374 ; Cass. 1^{re} civ., 2 oct. 2001, n° 99-11.508 ; Cass. 1^{re} civ., 10 juill. 2014, n° 13-21.809).

"Vu les articles 6 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 et 73 du décret n° 72-658 du 20 juillet 1972 .
Attendu qu'il résulte de ces textes que le montant de la rémunération ou de la commission de l'agent immobilier, ainsi que l'indication de la ou les parties qui en ont la charge, doivent être portés impérativement dans l'engagement des parties ;"

Jurisprudence

Suivant acte sous seing privé du 12 juillet 2006, M. X... a confié à la société GD immobilier un mandat non exclusif de vendre un immeuble au prix de 1 480 000 euros, outre la rémunération du mandataire égale à 6 % de ce prix à la charge de l'acquéreur, qu'après avoir consenti à MM. Y... et Z... une promesse synallagmatique de vente, M. X... et les acquéreurs ont renoncé à la vente, que le bien a été vendu à un tiers, que la société GD immobilier a assigné notamment M. X... en paiement de sa rémunération ;

Vu les articles 6 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 et 73 du décret n° 72-658 du 20 juillet 1972 ;
Attendu qu'il résulte de ces textes que l'agent immobilier qui détient un mandat de vente, ne peut demander ni recevoir, directement ou indirectement, de commissions ou rémunérations d'une personne autre que celles mentionnées comme en ayant la charge dans le mandat et dans l'engagement des parties ;

START-LEARNING.FR

Attendu qu'en accueillant la demande de la société GD immobilier, alors qu'elle relevait que le montant de la commission et l'indication de la partie qui en avait la charge, n'avaient pas été mentionnés dans la promesse de vente, la cour d'appel a violé les textes susvisés ;
Vu l'article 1134 du code civil, ensemble les articles 6 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 et 73 du décret n° 72-658 du 20 juillet 1972 ;

Attendu que dénaturent un mandat d'entremise les juges du fond qui mettent à la charge du mandant, quand il résultait du mandat de vente que la rémunération de l'intermédiaire était à la charge de l'acquéreur ; Attendu qu'en condamnant M. X..., vendeur, à verser à la société GD immobilier la rémunération prévue au mandat, alors qu'elle constatait que cet acte mettait la commission à la charge de l'acquéreur, la cour d'appel a violé les textes susvisés ;

PAR CES MOTIFS :

CASSE ET ANNULE

Cass. 1^{re} civ., 10 juill. 2014, n° 13-21.809

Attentio

La sécurisation de la transaction immobilière

Découverte client vendeur

1

Rentrée de mandat

3

Découverte du bien

2

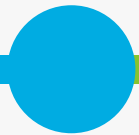
Publicité

4

La sécurisation de la transaction immobilière

Découverte client acheteur

5

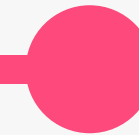


6



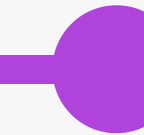
Visites

7



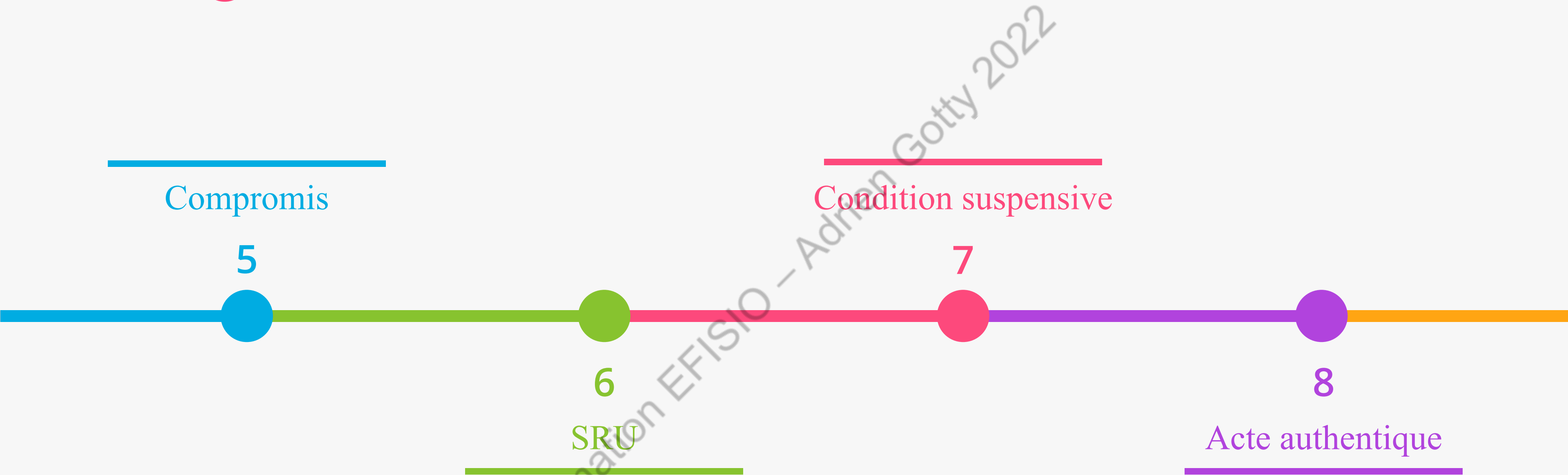
Négociation

8



Offre

La sécurisation de la transaction immobilière



À TOUT DE SUITE

POUR LA PROCHAINE VIDEO

Formation EFISIO - Adrien Gotty 2022



START LEARNING

Centre de formation aux métiers de l'immobilier
31 rue de Verdun, 80000 Amiens – 06.34.55.62.88 – contact@start-learning.fr
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro : 32 60 03216 60

ATTESTATION DE FORMATION IMMOBILIER

Pour satisfaire aux obligations prévues par le Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier, Madame Fanny Ochagavia, représentante de l'organisme de formation Start Learning, atteste que :

Monsieur ..., adresse, a suivi les ... pour une durée totale de 14 heures, la formation intitulée :

LA DÉONTOLOGIE ET LA SÉCURISATION JURIDIQUE DE LA PRISE DE MANDAT

Dont les objectifs pédagogiques sont :

- ▶ **Identifier** les nouvelles obligations liées au code de déontologie des agents immobiliers (2 heures)
- ▶ **Mettre en application** les mesures TRACFIN
- ▶ **Sécuriser** la prise de mandat
- ▶ **Identifier** les clauses du mandat

START LEARNING

Le ...

Cachet et signature :



Pour servir et valoir ce que de droit.

Votre attestation

START LEARNING

Contactez-nous !



60 Rue de la Vallée 80000 Amiens



facebook.com



twitter.com



contact@start-learning.fr



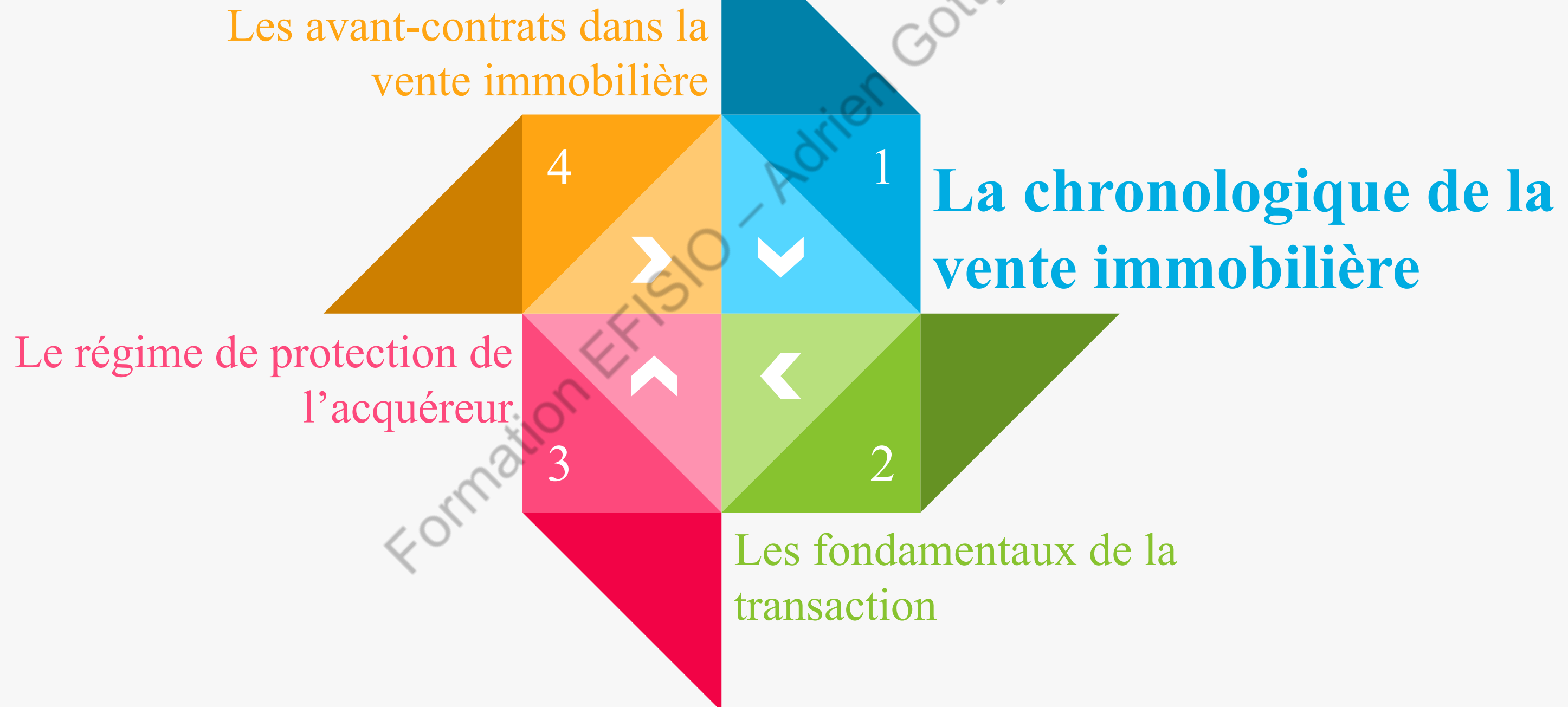
03.60.28.40.56



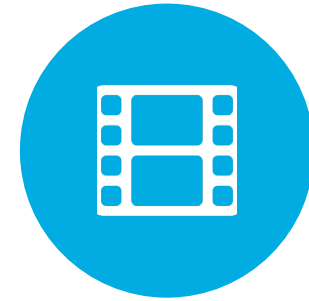
START
LEARNING

Formation EF/SIO - Adrien Gotté 2022

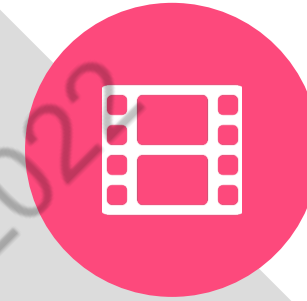
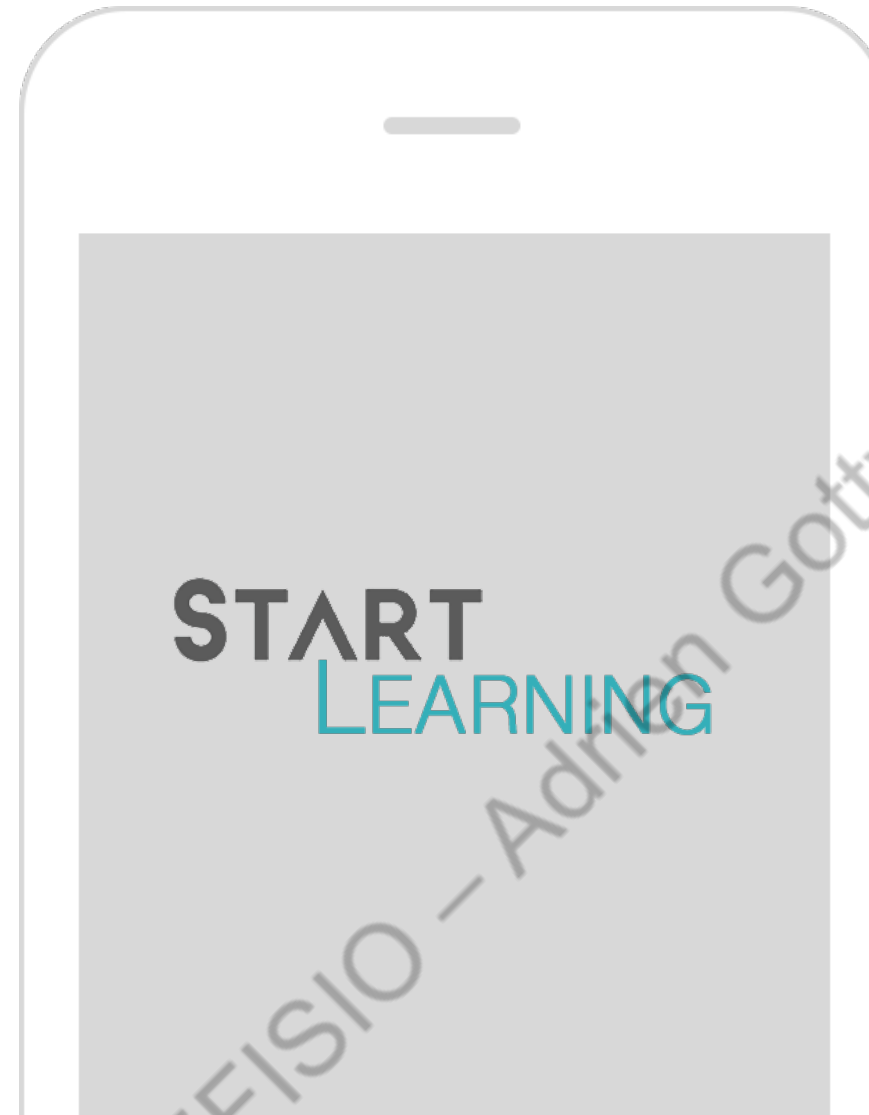
Les grandes séquences de la formation



La chronologie de la vente
immobilière



L'avenant



L'antériorité du mandat



Le lien contractuel

Dans la précédente **video** ...

#LoiElan



Le devoir de conseil

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



La sécurisation de la prise de mandats



Défense des intérêts en présence (Code de déontologie)

“Vous devez promouvoir les intérêts légitimes de vos mandants, dans le respect des droits et intérêts des autres parties aux opérations pour lesquelles vous avez été mandatées.”

Formation EHSO – Adrien Gotty 2022



Vendeur

Acquéreur

- DEVOIR DE CONSEIL

- RESPECTER SES ENGAGEMENTS CONTRACTUELS

- RECHERCHE UN ACQUÉREUR

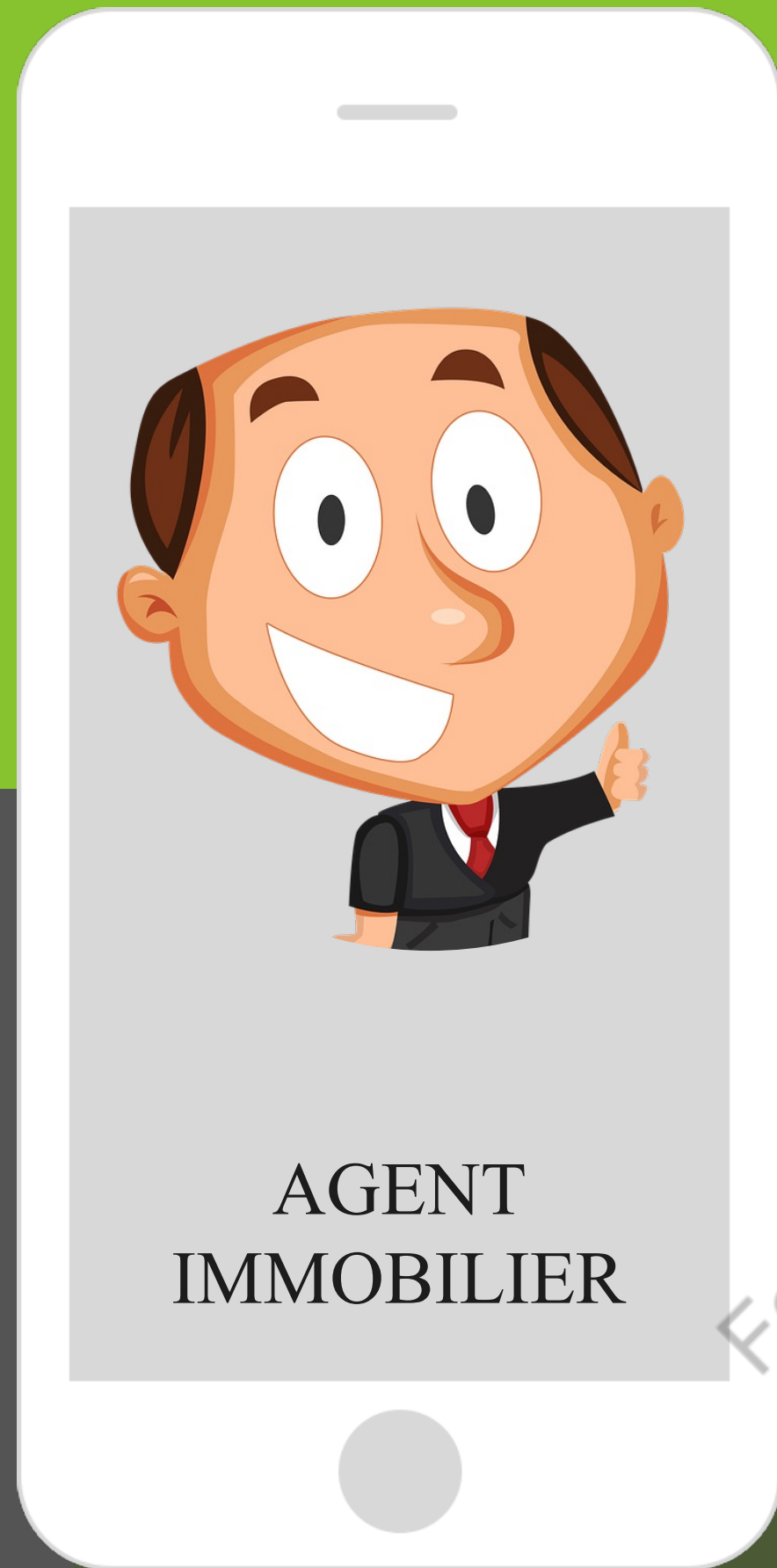
- DEVOIR DE CONSEIL

- VÉRIFIER LES INFORMATIONS

- TRANSMISSION DE L'OFFRE

Les obligations du mandataire

L'obligation du mandataire s'apprécie en fonction des pouvoirs qui lui sont conférés dans le cadre de son mandat. Le professionnel de l'immobilier est soumis à plusieurs obligations lors d'une transaction immobilière. Il doit exercer son activité dans les règles de l'art. Il assure ainsi à son client le parfait accomplissement des obligations du mandat.



Qui le client acheteur appelle en premier quand il découvre un problème affectant le bien ?

Une petite question ...

Quelle est l'étendue du devoir de conseil d'un agent immobilier ?



La sécurisation de la transaction immobilière

Découverte client vendeur

1

Rentrée de mandat

3

Découverte du bien

2

Publicité

4

La sécurisation de la transaction immobilière

Découverte client acheteur

5

Négociation

7

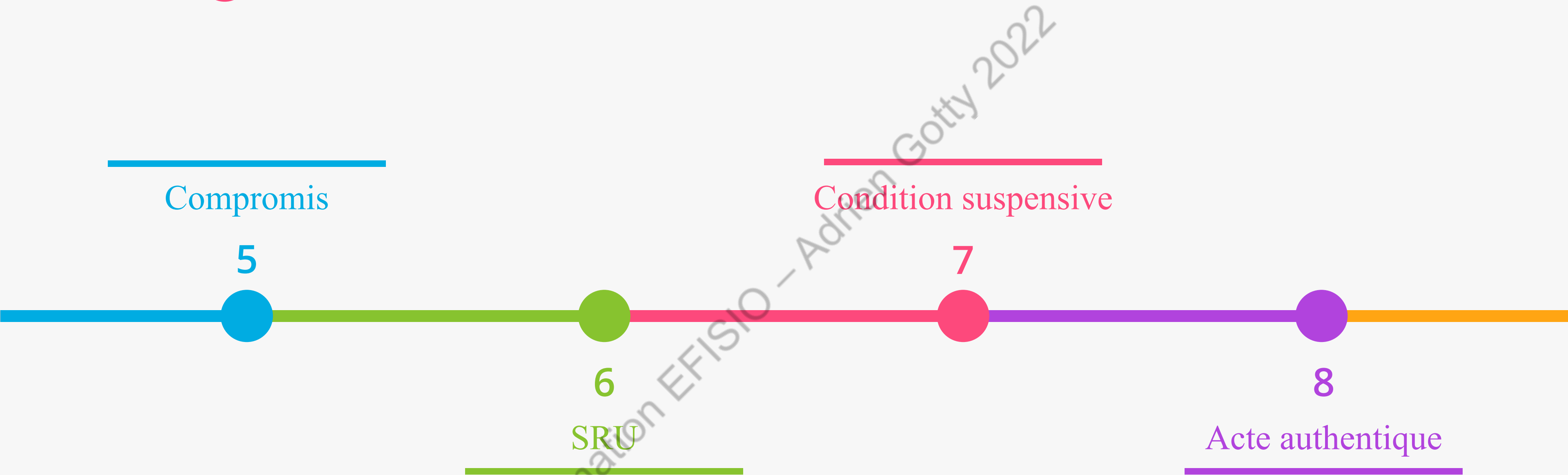
Visites

6

Offre

8

La sécurisation de la transaction immobilière





La sécurisation de la transaction immobilière



Délimitations de devoir de conseil

Si la jurisprudence peut être tentée de fonder ce devoir sur le régime du mandat, qui comporterait une obligation accessoire de conseil à côté de l'obligation principale d'exécuter la prestation promise, il s'explique essentiellement par le fait que les agents immobiliers doivent, en raison de leur compétence technique, informer leurs clients, non-professionnels, sur les circonstances entourant l'opération qu'ils envisagent, ainsi que sur ses conséquences.

Formation EFSAIO – Adrien Gotty 2022

La sécurisation de la transaction immobilière

Le rôle d'intermédiaire

Les actes doivent tendre à harmoniser les intérêts des parties, sans que l'une d'entre elles en tire seule les avantages.

L'obligation d'information

Le professionnel de l'immobilier doit transmettre à ses clients une information claire et précise.

Un professionnel sur son secteur

Vous êtes responsable car pèse sur vous la présomption du professionnel.

03

02

01

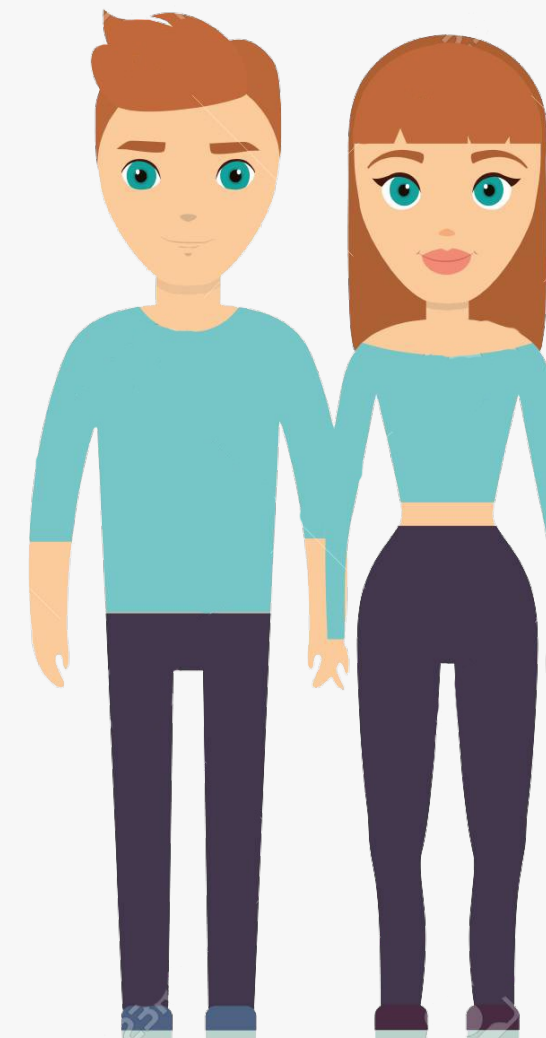
La sécurisation de la transaction immobilière

Très tôt la jurisprudence a retenu la responsabilité de l'agent immobilier en cas de manquement à son devoir de conseil vis-à-vis du tiers en posant pour principe que le rôle de l'agent immobilier ne consistait pas seulement à rapprocher deux personnes autour d'une transaction immobilière mais aussi à réunir les conditions qui assureront la régularité de cette transaction.

Client vendeur



Client acquéreur





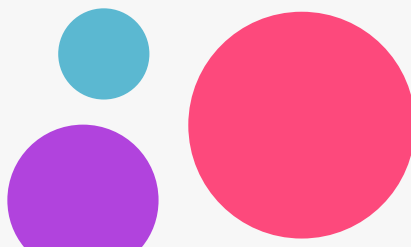
La sécurisation de la transaction immobilière

Avec ses clients consommateurs

Ce devoir de conseil impose à l'agent d'informer son client de tous les risques que lui fait courir l'opération projetée ainsi que sur la réglementation applicable et ensuite de consulter utilement son client sur la façon de les éviter.

Avec un autre professionnel

Néanmoins la responsabilité de l'agent immobilier qui a failli à ce devoir ne sera pas retenue lorsque le mandataire est un professionnel qui peut se renseigner lui-même.





La sécurisation de la transaction immobilière



Délimitations de devoir de conseil

La jurisprudence tend à étendre ce devoir de conseil au profit du cocontractant du mandant, estimant que l'agent immobilier n'a pas pour seule mission de rapprocher deux personnes autour d'une transaction immobilière, mais de s'assurer de la régularité de cette transaction (Civ. 1re, 25 nov. 1997, no 96-12.325).

Les juges ont condamné l'agent immobilier qui s'était contenté de recopier les informations données par le vendeur pour rédiger la promesse de vente, sans s'inquiéter de leur véracité. L'agent immobilier est responsable des mentions qui figurent dans l'acte qu'il fait signer et c'est à lui de vérifier que l'immeuble a été bâti avec un permis de construire, qu'il a la surface prétendue, qu'il ne risque pas de faire l'objet d'une contestation par un voisin ou une administration ou encore que le vendeur en est bien le propriétaire réel.



La sécurisation de la transaction immobilière



Délimitations de devoir de conseil

Le mandataire doit recueillir toutes indications sur tout ce qui peut faire obstacle à la vente ou influencer sur le consentement des parties.

La loi ALUR oblige les occupants d'immeubles contaminés (locataires, propriétaires, syndics) à déclarer la présence de mэрule à la mairie. En cas de vente d'un bien immobilier, la présence d'un risque de mэрule devra être signalée.

La responsabilité de l'agent immobilier peut donc être recherchée pour ne pas avoir indiqué à l'acquéreur certaines informations qu'il connaissait ou aurait dû connaître, s'il s'était suffisamment renseigné auprès du vendeur.

La sécurisation de la transaction immobilière



La décision du juge

La sanction de non respect du devoir de conseil suppose une appréciation souveraine du juge pour que la responsabilité de l'agent immobilier soit mise en cause.

La jurisprudence retient assez aisément la responsabilité de l'agent immobilier pour manquement à son obligation de renseignement et devoir de conseil dont l'étendue ne cesse de s'accroître.

La sécurisation de la transaction immobilière



La charge de la preuve

L'article L 121-17 du Code de la consommation, la charge de la preuve concernant le respect des obligations d'information mentionnées à la présente sous-section pèse sur le professionnel.



La sécurisation de la prise de mandats

La responsabilité civile de l'agent immobilier :

L'insolvabilité de l'acquéreur

La connaissance de vices apparents non indiqués à l'acquéreur

Ne pas indiquer au vendeur que le prix proposé est sous évalué

Ne pas vérifier si le bien vendu peut être affecté à l'usage auquel il est destiné



LOI ALUR

La loi ALUR a été signée par le Président de la République le 24 mars 2014 et publiée au Journal Officiel le 26 mars 2014. Cette loi modifie la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970, dite loi HOGUET, laquelle régleme les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce.

La réforme vise à « **renforcer l'information, la déontologie et le contrôle des professions de l'immobilier** ». Il s'agit d'une loi qui rigidifie les dispositions applicables mais permet de restaurer l'image du professionnel auprès du public alors que l'on est à l'heure actuelle confronté à un déficit de confiance en cette période de crise et d'augmentation continue des dépenses de logement.

La sécurisation de la prise de mandats

L'agent immobilier et la rédaction de l'avant-contrat

Depuis la loi Alur et tous les bouleversements qui en ont découlé, de nombreux professionnels ont peu à peu abandonné la rédaction des avant-contrats au profit des notaires. Alors même qu'obtenir un rendez-vous dans une étude notariale demande du temps et fait donc courir le risque que l'acheteur change d'avis.

En tant que rédacteur du compromis de vente, l'agent immobilier doit bien vérifier que toutes les conditions requises à l'efficacité juridique de l'acte sont réunies.





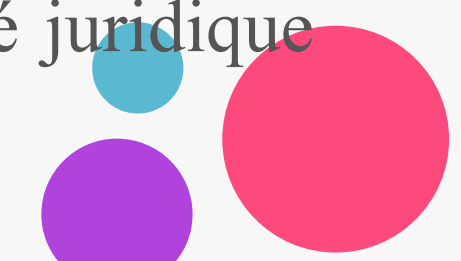
La sécurisation de la prise de mandats

Une obligation de moyens

Il faut préciser que ce dernier n'est tenu qu'à une obligation de moyens, mais sa responsabilité civile peut être mise en cause s'il ne prouve pas avoir diligenté tous les moyens à sa disposition pour parvenir à la vente. L'agent immobilier répond, devant la loi, des fautes éventuelles commises dans l'exercice de sa mission dès lors qu'elles ont causé un préjudice

Une obligation de résultats

En revanche, l'agent immobilier est placé devant une obligation de résultats lorsque celui-ci est rédacteur d'actes (compromis de vente...). Il est ainsi tenu responsable des conditions de forme du document, des formalités consécutives et doit assurer la sécurité des parties (capacité juridique des acquéreurs, des vendeurs, etc...).





#LoiElan

Parmi les principales mesures impactant la vente et la location des biens immobiliers, la loi ELAN modifie les articles L.271-4 et L.134-3-1 du Code de la construction et de l'habitation afin que les informations contenues dans le diagnostic de performance énergétique soient opposables aux vendeurs et aux bailleurs.

La loi fixe l'entrée en vigueur de ces nouvelles dispositions au 1er janvier 2021 « afin de laisser le temps nécessaire au plan de fiabilisation des diagnostics engagé par le Gouvernement de produire tous ses effets » (Rapp. Commission mixte paritaire, 2017-2018, art. 55 bis C). Par conséquent, seront opposables les informations contenues dans les DPE établis à compter de cette date.

La sécurisation de la transaction immobilière



Le Diagnostic performance énergétique (DPE)

Aujourd'hui, le DPE n'a qu'une valeur informative, si bien que l'acquéreur ou le locataire ne peut, en principe, se prévaloir à l'encontre du vendeur ou du bailleur des informations qu'il contient.

L'acquéreur ou le locataire peut en revanche se retourner contre le diagnostiqueur afin d'engager sa responsabilité délictuelle. Cependant, les nouveaux articles L.271-4 et L.134-3-1 du CCH, issus de loi ELAN, suppriment le caractère informatif du DPE et rendent ses informations opposables au vendeur et au bailleur.

La sécurisation de la transaction immobilière

Des litiges peuvent subvenir lors de l'exécution d'un mandat immobilier, qu'il s'agisse d'un mandat simple ou exclusif. En effet, l'agent immobilier n'est pas à l'abri de voir sa responsabilité engagée.

Responsabilité contractuelle (article 1147 du code civil)

“Le débiteur est condamné, s'il y a lieu, au paiement de dommages et intérêts, soit à raison de l'inexécution de l'obligation, soit à raison du retard dans l'exécution, toutes les fois qu'il ne justifie pas que l'inexécution provient d'une cause étrangère qui ne peut lui être imputée, encore qu'il n'y ait aucune mauvaise foi de sa part.”

Le contrat ayant **force obligatoire**, son inexécution appelle une sanction. L'engagement de la responsabilité contractuelle nécessite la réunion de plusieurs conditions.

Responsabilité délictuelle (article 1240 du code civil)

“Tout fait quelconque de l'homme, qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer.”

La responsabilité civile délictuelle permet la mise en œuvre de la responsabilité des personnes qui causent un dommage à autrui avec pour obligation la réparation du préjudice subi par la victime.



La sécurisation de la transaction immobilière



Appréciation du devoir de conseil

La loi est claire : les intérêts vendeurs et acquéreurs sont protégés dans le cadre de l'intervention d'un agent immobilier.

Cette obligation consiste pour l'agent immobilier qui prête son concours à la rédaction d'un acte à s'assurer que se trouvent réunies toutes les conditions nécessaires à l'efficacité juridique dudit acte, même à l'égard de la partie qui ne l'a pas mandaté.

Comme pour toute action en responsabilité civile, la réparation du préjudice prend la forme de dommages-intérêts dont le montant est souverainement apprécié par le juge et calculé sur la valeur du dommage au jour de la décision du tribunal.

La sécurisation de la transaction immobilière

Ainsi, la responsabilité délictuelle de l'agent immobilier a été retenue lorsque ce dernier a :

Cass 3eme civ, 29 mars 2000, n°98-15.215

vendu un immeuble sachant qu'il était frappé d'une servitude de démolition

03

Cass 1 ère civ, 7 avril 1999, n°90-18.151

inséré une clause nulle dans un bail commercial dont il était le rédacteur, cette clause ayant généré un préjudice au cocontractant du mandant.

02

CA Dijon, 12 février 1998 JCP E 1998 p 1716

rédigé un compromis de vente de parkings alors que le vendeur n'en était pas propriétaire

01



LA PETITE QUESTION

L'absence de rémunération entraîne-t-elle la responsabilité de l'agent immobilier ?



La jurisprudence apprécie très rigoureusement le respect de ce devoir de conseil et estime que le respect de ce devoir s'impose même lorsque l'agent immobilier intervient sans être rémunéré. Ainsi, la responsabilité de l'agent immobilier qui était intervenu gratuitement à titre amical a été retenue pour n'avoir pas vérifié la consistance du bien loué (CA Paris, 6eme ch. B 1er mars 2007, n°06/05700).

il y a lieu de préciser que depuis la loi du 17 juin 2008, le délai de prescription pour engager la responsabilité de l'agent immobilier est de cinq ans « à compter du jour où le titulaire d'un droit a connu ou aurait dû connaître les faits lui permettant de l'exercer » (article 2224 du code civil).

À TOUT DE SUITE

POUR LA PROCHAINE VIDEO

Formation EFISIO - Adrien Gotty 2022

START LEARNING

Contactez-nous !



60 Rue de la Vallée 80000 Amiens



facebook.com



twitter.com



contact@start-learning.fr



03.60.28.40.56



START
LEARNING

Formation EFISIO - Adrien Gotté 2022



Le programme

LA SÉCURISATION JURIDIQUE DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE : (14 heures)

Module 1 : Maîtriser les fondamentaux de la vente immobilière (7 heures)

Séquence 1 : Connaître les bases juridiques de la vente immobilière

- Les parties au contrat de vente
- Le bien vendu
- La chose immobilière
- Les immeubles par destination
- Le prix de la vente
- La réalisation de la vente
- Les obligations du vendeur
- Les obligations de l'acheteur

Séquence 2 : Bien appréhender la relation contractuelle de l'offre d'achat jusqu'à la rédaction de l'avant-contrat

- Définir les engagements des parties
- Les conditions de cession d'un avant-contrat
- La promesse unilatérale de vente immobilière
- Le compromis de vente
- Déterminer stratégiquement la durée des promesses
- Intégrer le mécanisme destiné à protéger l'acquéreur immobilier

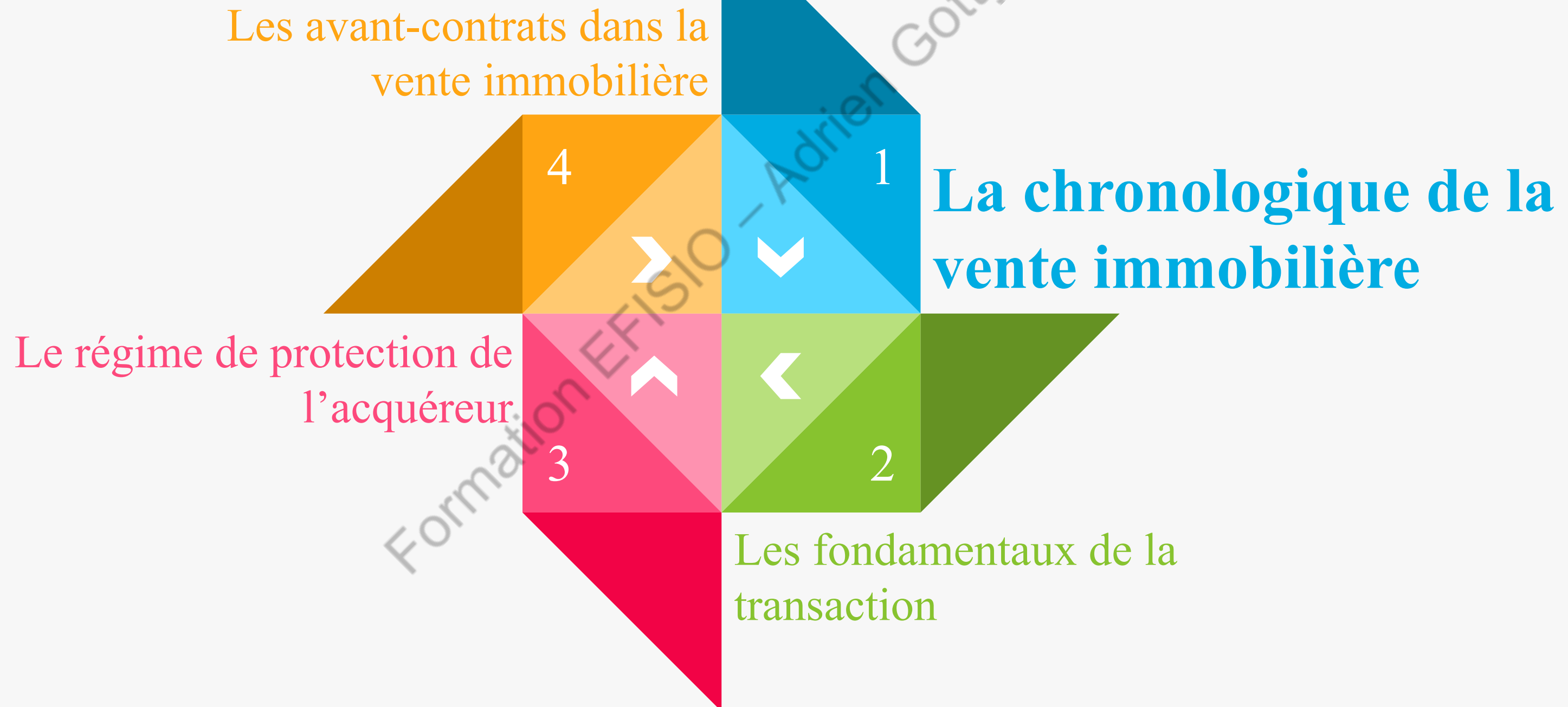
QUELS OBJECTIFS ?

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Maîtriser le cadre légal de la transaction immobilière
- Identifier et prévenir les risques liés à la vente immobilière
- Sécuriser les avants contrats de la vente immobilière

INFORMATIONS :

Les grandes séquences de la formation



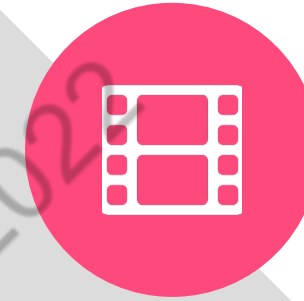
Le devoir de conseil



L'obligation de résultat



START
LEARNING



La délimitation du devoir



Le DPE opposable

Dans la précédente **video** ...

#LoiElan



Les étapes juridiques de
la vente immobilière

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022

Une petite question ...

Quelles sont les différentes étapes juridiques de la vente immobilière ?



La sécurisation de la transaction immobilière

Les étapes de la vente immobilière par un professionnel :

L'acte notarié

L'avant-contrat

Le mandat

La sécurisation de la transaction immobilière

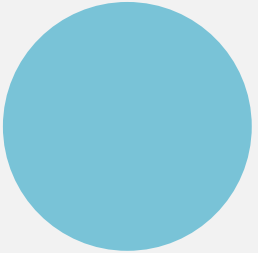
Les modes de preuve :

Acte authentique

Acte sous seing privé

Commencement de preuve
par écrit

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



Le mandat



La sécurisation de la transaction immobilière



Mandat

Un mandat de vente est un **contrat bilatéral** qui unit le vendeur, propriétaire d'un bien immobilier, et un professionnel de l'immobilier à qui le vendeur confie son bien à la vente.

Par l'appellation "Mandat", on désigne à la fois le pouvoir et le document par lequel ce pouvoir est transmis. Ces appellations visent **la convention par laquelle une personne donne à une autre le pouvoir de faire pour elle un ou plusieurs actes juridiques.**

Le mandat est un contrat intuitu personae, il finit normalement à l'échéance du terme prévu par les contractants ou par la dénonciation du mandant, mais aussi au décès du mandant ou du mandataire.

La sécurisation de la transaction immobilière

Toutefois, les mandats peuvent être intitulés différemment selon l'agence immobilière. Certains parlent de mandat « sécurité » ou encore de mandat « garantie confiance ». Ne vous y trompez pas, il s'agit de la même chose.

Mandat simple

Le mandat de vente simple est celui qui laisse le plus de liberté aux vendeurs qui souhaitent ne se fermer aucune opportunité pour proposer leur bien immobilier. Il permet de faire appel à d'autres agences, mais aussi de vendre l'actif par ses propres moyens, sans avoir à verser de commission.

Mandat exclusif

C'est le plus contraignant : il consiste à confier l'exclusivité de la vente à une seule agence (ou réseau d'agence). Il interdit de faire appel à d'autres professionnels ou de rechercher vous-même des acquéreurs.

Mandat co-exclusif

Le mandat de vente co-exclusif vous autorise à faire appel à un certain nombre d'agences, déterminées à l'avance.

Mandat semi-exclusif

Le mandat semi-exclusif vous oblige à ne faire appel qu'à une seule agence, mais vous autorise à trouver des acheteurs par vos propres moyens.

La sécurisation de la transaction immobilière

Mandat co-exclusif

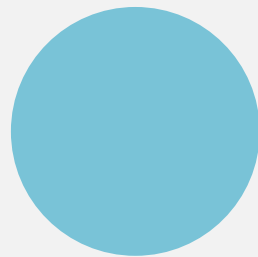
Le mandat co-exclusif permet au propriétaire de pouvoir travailler avec plusieurs agences. Toutefois, celles-ci doivent être prédéfinies dans le contrat.

Mandat demi-exclusif

Le mandat demi-exclusif permet au propriétaire de présenter son bien à la vente. Si le vendeur trouve l'acquéreur, pas de partage du montant des honoraires avec le vendeur mais l'agent immobilier est chargé de la vente et il est réduit ses honoraires de moitié.

Formation EFISIO – Adrien Cotty 2022

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



L'avant-contrat





La sécurisation de la transaction immobilière



Acte sous signature privée

L'acte sous signature privée (C. civ., art. 1359) constatant l'accord des parties, quand il en a été établi un, cristallise la vente d'un immeuble, **indépendamment de sa réitération par acte authentique.**

Dans le compromis de vente (ou "promesse synallagmatique de vente"), vendeur et acheteur s'engagent l'un comme l'autre à conclure la vente à un prix déterminé en commun. Juridiquement, le compromis vaut donc vente.

En application de l'article 1583 du Code civil, dès que le compromis de vente est signé, en principe, cet engagement devient irrévocable.

La sécurisation de la transaction immobilière

Acte sous seing privé



Article 1359 du Code civil

L'acte juridique portant sur une somme ou une valeur excédant un montant fixé par décret doit être prouvé par écrit sous signature privée ou authentique. Il ne peut être prouvé outre ou contre un écrit établissant un acte juridique, même si la somme ou la valeur n'excède pas ce montant, que par un autre écrit sous signature privée ou authentique.

Celui dont la créance excède le seuil mentionné au premier alinéa ne peut pas être dispensé de la preuve par écrit en restreignant sa demande.

Il en est de même de celui dont la demande, même inférieure à ce montant, porte sur le solde ou sur une partie d'une créance supérieure à ce montant.



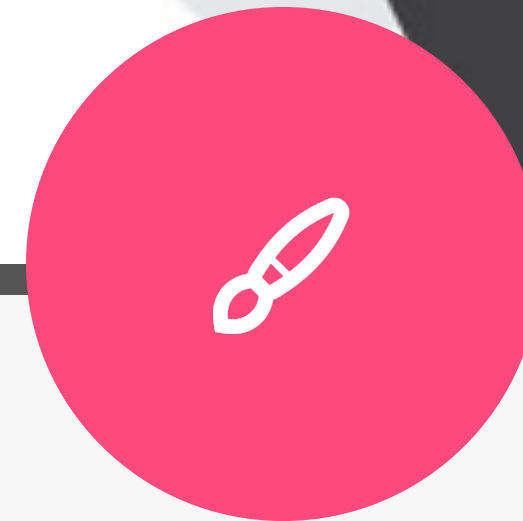
Compromis de vente

Le compromis est le premier acte qui scelle l'accord des parties sur une vente. On parle d'« avant-contrat », car il est préparatoire de la signature de l'acte définitif. Le vendeur déclare vouloir vendre son bien à l'acheteur, qui déclare de son côté vouloir l'acheter, aux conditions que l'acte précise.



Promesse unilatérale de vente

La promesse unilatérale de vente engage le propriétaire à vendre son bien à un prix convenu dans cet acte avec le futur acquéreur qui ne s'engage pas définitivement. Moyennant le versement d'une indemnité d'immobilisation, il dispose d'une d'option d'acheter ou de renoncer à son acquisition dans un certain délai convenu entre les parties et qui doit être précisé.



Promesse Unilatérale d'achat

La PUA est le pendant inverse de la promesse unilatérale de vente : elle n'engage que l'acheteur potentiel d'un bien immobilier. Ce dernier présente une offre formalisée à un vendeur, sous la forme d'un contrat détaillant tous les contours de la vente.





LA PETITE QUESTION

Le vendeur décède avant la signature de l'acte définitif, qu'est-ce qui se passe ? La vente a-t-elle lieu ? Les héritiers sont-ils obligés de poursuivre les engagements du vendeur décédé ?



Lorsque le vendeur décède après la signature de la promesse ou du compromis de vente, et avant la signature de l'acte de vente définitif, il s'est engagé quoi qu'il en soit auprès de l'acquéreur au moment de la signature de cet avant-contrat. Selon l'article 724 du Code Civil, les héritiers désignés par la loi sont saisis de plein droit des biens, droits et actions du défunt.

La loi estime que les héritiers continuent la personne du défunt, ils doivent donc respecter l'engagement que ce dernier a pris en signant un avant-contrat de vente du bien immobilier. Ce qui suppose, que sauf disposition contraire, les obligations que l'avant-contrat fait peser sur le vendeur défunt sont transmises aux héritiers sans que leurs consentements soient requis, et ils sont donc tenus de se rendre chez le notaire le jour de la signature de l'acte définitif de vente afin de conclure définitivement la vente avec l'acquéreur.



La sécurisation de la transaction immobilière



Refus ou absence d'héritiers

Si les héritiers du vendeur décédé refusent de conclure la vente du bien, l'acquéreur peut alors saisir le tribunal afin de faire constater la vente malgré le refus des héritiers, et peut même réclamer des dommages et intérêts.

Les choses se compliquent lorsque le vendeur décédé n'a pas d'héritiers, car cette absence d'héritiers peut mettre fin à la vente. La recherche des héritiers par le notaire et le blocage de la succession du vendeur sera dans tous les cas un obstacle à la réalisation rapide de votre projet.



LA PETITE QUESTION

L'étape de l'avant-contrat est elle obligatoire ?

Formation EFISO – Adrien Gotty 2022



Lorsque le vendeur et l'acquéreur sont parvenus à un accord sur la vente, ils peuvent signer une promesse de vente avant la signature de l'acte de vente définitif. **Ce document n'est pas obligatoire, mais il est recommandé** pour exprimer l'accord mutuel du vendeur et de l'acquéreur et déterminer les conditions précises dans lesquelles la vente du logement s'effectuera.

L'intérêt de signer un compromis de vente devant un notaire est d'avoir un pré-contrat qui déterminera alors tous les aspects de la vente, protégeant les parties de désistement. Pour une meilleure protection des parties, des clauses peuvent y être ajoutées telle que la condition suspensive ou encore la clause de dédit.

Jurisprudence

Suivant compromis signé le 3 avril 2012, en l'étude de Me Huguet, notaire à Nîmes, M. N Z a vendu à M. Y X une maison à XXX, cadastrée section XXX, moyennant le prix de 50 000 €. M. Z est décédé le XXX, avant la date prévue pour la réitération de l'acte. Par actes d'huissier des 4 et 8 février 2013, publiés au service de la publicité foncière de Nîmes, M. X a fait assigner M. AK Z, Mme J Z, M. B Z, enfants mineurs représentés par leur mère Mme D E, M. V Z, M. R Z, et Mme AM Z, tous pris en qualité d'héritiers de leur père, devant le tribunal de grande instance de Nîmes aux fins principalement de voir déclarer la vente parfaite.

La promesse synallagmatique litigieuse comporte une clause intitulée 'reprise d'engagement par les ayants droit du vendeur' qui prévoit qu'en cas de décès du vendeur avant la constatation authentique de la réalisation des présentes, ses ayants-droit,

fussent-ils majeurs protégés, seront tenus à la réalisation des présentes dans les mêmes conditions que leur auteur.

« En conséquence, c'est à juste titre, la condition suspensive d'obtention d'un prêt par l'acquéreur étant par ailleurs réalisée, que le jugement attaqué a dit que la promesse synallagmatique de vente vaut vente. »

La Cour d'Appel considéré que la vente était conclue, car « il n'est pas relevé l'existence de circonstances de nature à démontrer que les parties aient fait de la réitération du compromis par acte authentique une condition de leur consentement » et que bien que les héritiers du vendeur aient sous-entendu dans leurs argumentations le défaut de consentement du vendeur, les pièces du dossier ne le démontrent pas.

Cour d'appel, Nîmes, 2e chambre civile, section A, 7 Juillet 2016 - n° 14/03950.



LA PETITE QUESTION

La législation relative au démarchage à domicile s'applique-t-elle au stade de la vente ?

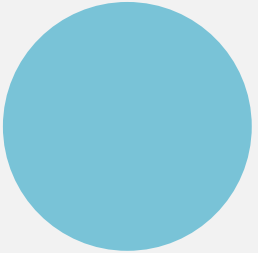
Formation EFSSO – Adrien Gotty 2022



La loi Hamon, au regard de sa définition du contrat conclu hors établissement, faisait entrer dans cette réglementation les **compromis de vente** signés entre un acquéreur particulier et un vendeur professionnel (promoteur, marchand de biens ou SCI par exemple), lorsque le contrat était conclu dans un lieu différent de celui dans lequel le professionnel vendeur exerce son activité. Désormais, les compromis de vente n'entrent plus dans le cadre de la réglementation des contrats conclus hors établissement. En effet, la loi Macron les exclut clairement du champ d'application des articles L121-16-11 du code de la consommation.

Selon la loi Macron, un avant-contrat de vente immobilière ne peut pas être soumis à la réglementation des contrats conclus hors établissement.

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



L'acte authentique





La sécurisation de la transaction immobilière

L'acte authentique est l'acte notarié qui garantit la régularité et la véracité de l'engagement de l'acheteur et du vendeur.



Acte de vente

Certains actes doivent obligatoirement être établis en la forme notariée, tels les testament authentiques, les contrats de mariage , les actes de donation et les ventes immobilières pour les besoins de la publicité foncière .

L'acte notarié est établi en un seul original que l'on appelle la " minute ", et qui est conservé par le notaire. A partir de cette minute, le notaire établit des copies authentiques des actes qu'il remet aux parties.

L'acte authentique reprend toutes les clauses négociées dans le compromis, constate que les conditions suspensives ont été levées, que le prix a été payé ainsi que le transfert de propriété. Les frais de notaire et l'éventuel impôt sur la plus-value immobilière figurent également à l'acte.

La sécurisation de la transaction immobilière

Acte authentique



Article 1369 du Code civil

L'acte authentique est celui qui a été reçu, avec les solennités requises, par un officier public ayant compétence et qualité pour instrumenter.

Il peut être dressé sur support électronique s'il est établi et conservé dans des conditions fixées par décret en Conseil d'État.

Lorsqu'il est reçu par un notaire, il est dispensé de toute mention manuscrite exigée par la loi.



LA PETITE QUESTION

Deux notaires peuvent-ils se répartir la rédaction de l'avant-contrat et l'acte notarié ?

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



Vos clients peuvent faire appel au notaire de votre choix. Les notaires ont compétence sur tout le territoire national. Un seul notaire suffit pour que la vente soit valablement réalisée. L'usage veut que le choix du notaire revienne à l'acquéreur. Pour autant, le vendeur n'est pas lésé ; il peut en effet se faire accompagner de son propre notaire. Si deux notaires sont présents, ils se répartissent les tâches.



La sécurisation de la transaction immobilière



Validité de l'acte de vente

La publicité foncière des ventes d'immeubles suppose l'établissement d'un acte authentique, mais la jurisprudence souligne justement que **la validité d'un acte de vente d'immeuble ne saurait dépendre de sa forme authentique** (Cass. 3e civ., 10 mai 1977, no 76-10.029).

Sauf si les parties ont clairement voulu lier leur contrat à la signature de l'acte authentique, celui-ci ne saurait être un élément constitutif de la vente d'immeuble, mais seulement une ratification de la vente déjà conclue (Cass. 3e civ., 17 janv. 1973, no 71-12.356).



La sécurisation de la transaction immobilière



Solennisation de la vente immobilière

Le caractère consensuel de la vente d'immeuble s'est toutefois estompé dans les ventes immobilières. Notamment depuis le décret no 55-22 du 4 janvier 1955 subordonnant la publicité foncière à l'acte notarié.

Contrairement à l'avant-contrat, l'acte de vente est toujours signé sous une forme authentique, devant un notaire. Après lecture du contrat, la signature marque le transfert effectif de propriété, le passage des clés et le paiement du prix total du bien au vendeur.

Cette nécessité d'un acte notarié amène les parties à retarder conventionnellement le transfert de propriété.



LA PETITE QUESTION

Peut-on revendre l'immeuble avant la réitération de l'acte authentique ?

Formation EFISO – Adrien Gotty 2022



Le transfert de propriété d'un bien immobilier ne s'opère qu'à la signature de l'acte authentique, pour autant l'acquéreur est en droit de revendre le bien acquis lors du compromis avant la réitération de la vente (Cass. 1^{re} civ., 14 nov. 1961, no 59-11.935).

À TOUT DE SUITE

POUR LA PROCHAINE VIDEO

Formation EFISIO - Adrien Gotty 2022

START LEARNING

Contactez-nous !



60 Rue de la Vallée 80000 Amiens



facebook.com



twitter.com



contact@start-learning.fr



03.60.28.40.56

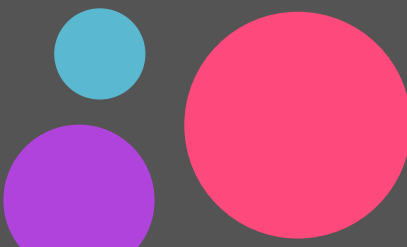


START
LEARNING

Formation EF/SIO - Adrien Gotté 2022



Formation responsive



#LoiElan

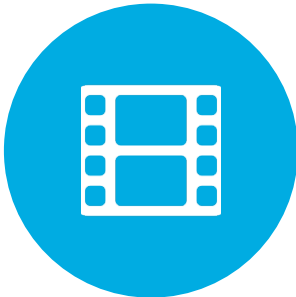
LOI
ALUR



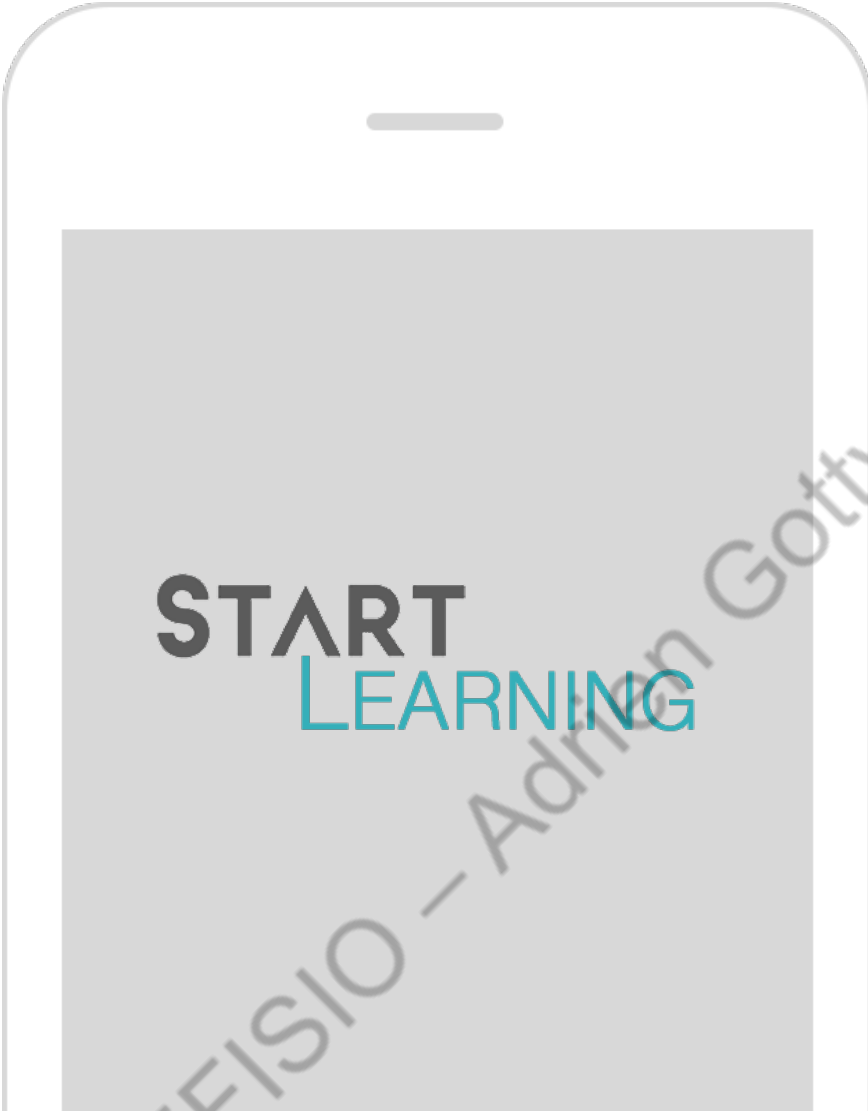
SÉQUENCE

LA SÉCURISATION JURIDIQUE DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE

Les étapes juridiques de la vente



L'avant-contrat



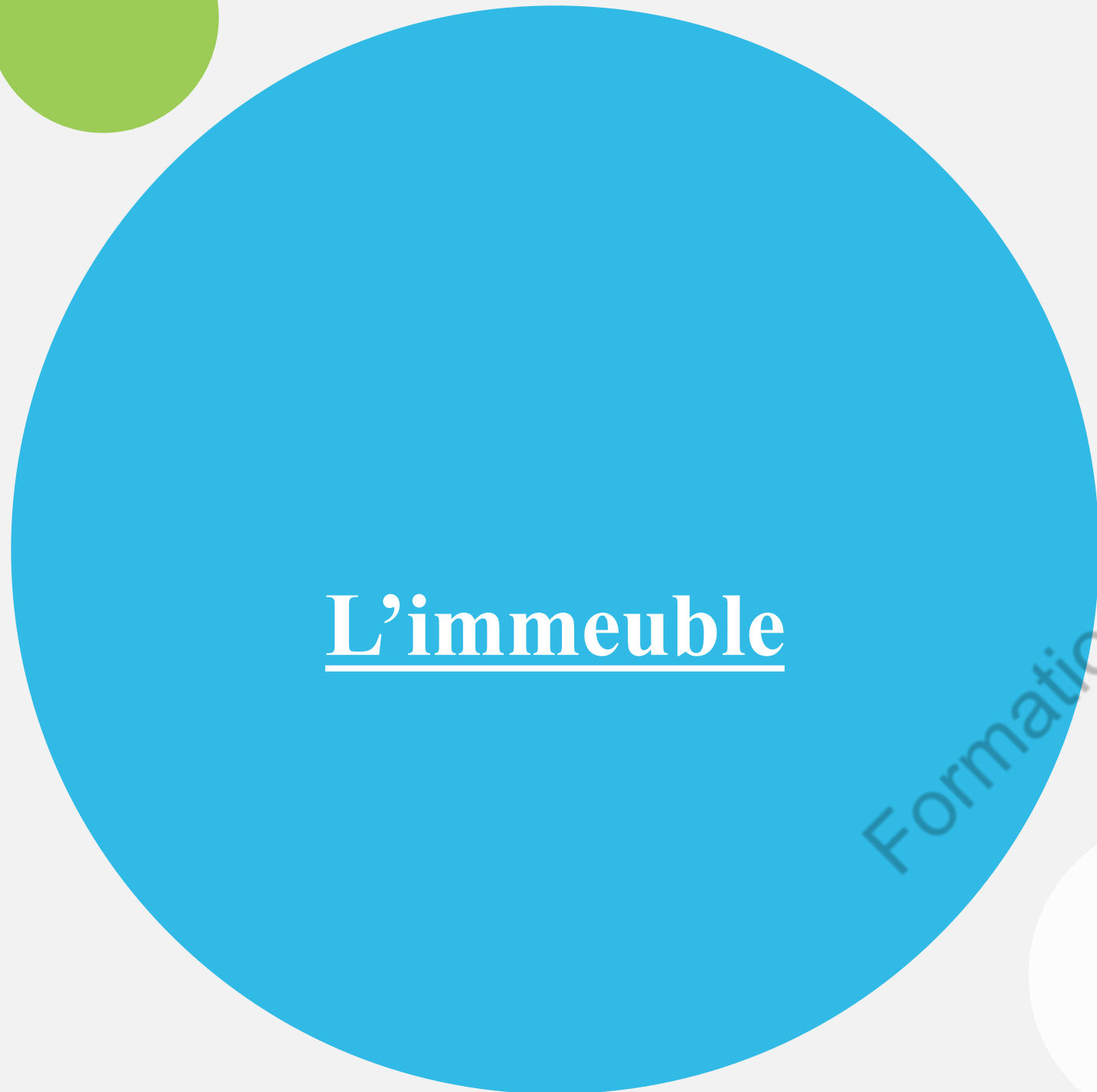
Le mandat



L'acte authentique

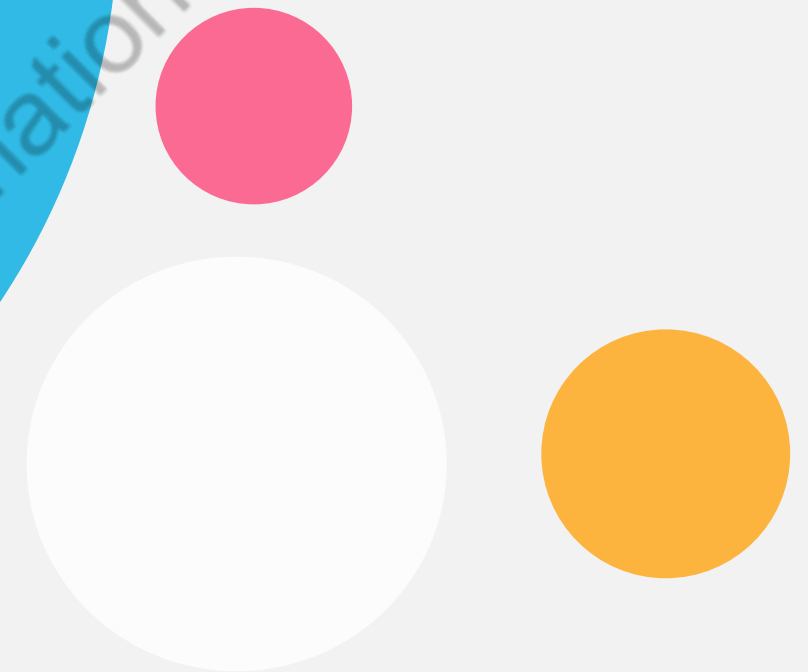
Dans la précédente **video** ...

#LoiElan



L'immeuble

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



Une petite question ...

Quelle différence faite vous entre la qualification juridique d'un meuble et d'un immeuble ?



?




?



?



La sécurisation de la transaction immobilière



Immeuble

La vente d'immeuble est une vente portant sur un immeuble, c'est-à-dire sur un bien qui **ne peut être déplacé** (fonds de terre), ainsi que sur ce qui **s'y incorpore** (bâtiments, plantations et ouvrages), mais aussi sur **les choses mobilières qui y sont attachées** (C. civ., art. 524 et art. 525) et sur des **droits portant sur des immeubles** (C. civ., art. 526).

Formation ERESIO – Adrien Gotty 2022

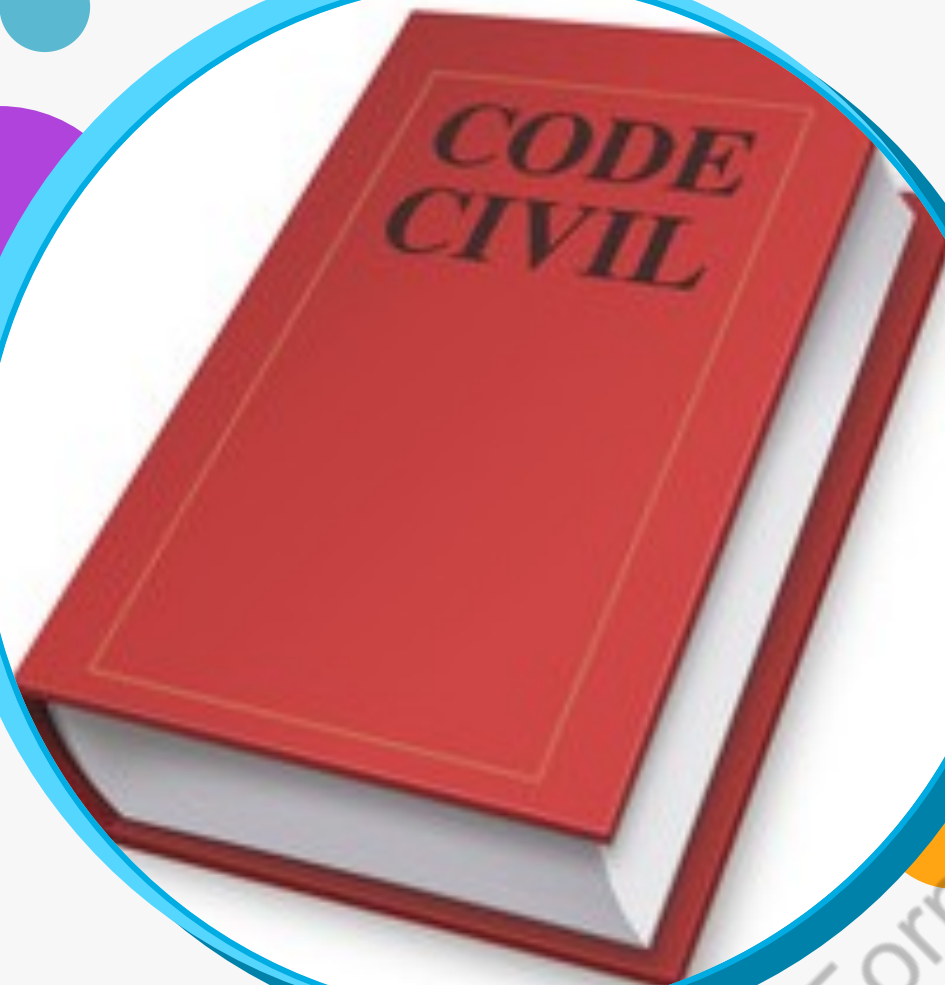
La sécurisation de la transaction immobilière

Article 517 du Code civil

Article 518 du Code civil

Les biens sont immeubles, ou par leur nature, ou par leur destination, ou par l'objet auquel ils s'appliquent.

Les fonds de terre et les bâtiments sont immeubles par leur nature.





LA PETITE QUESTION

Quelle est la différence entre un immeuble par nature et un immeuble par destination ?

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



Immeubles par nature : bien qui ne peuvent se déplacer ni l'être. (Fond de terre article 518 du code civil, sol, sous-sol, ce qui est fixé au sol) le code civil évoque les bâtiments (moulin a vent ou eau fixé sur piliers et faisant partie du bâtiment article 519). (Toutes constructions fixées dans le sol et tous les biens s'intégrant dans celle-ci.) Il y a parfois difficulté à distinguer entre immeuble par nature et immeuble par destination.

Les immeubles par destination : Ce sont des choses mobilières dont la loi fait fictivement des immeubles en raison du lien qui les unit à un immeuble par nature dont il constitue l'accessoire. Cette fiction juridique a pour but de rendre plus étroit le lien qui attache ces objets à l'immeuble et d'empêcher qu'il en soit séparé au détriment du propriétaire.



La sécurisation de la transaction immobilière



Immeuble par nature

Le prototype de l'immeuble par nature est le sol, le « fond de terre ». Sont également immeubles par nature tous les bâtiments qui adhèrent au sol. Le critère d'adhérence est primordial.

En cas de construction ou de plantation sur un terrain, c'est le propriétaire du terrain qui est propriétaire de celles-ci sans besoin de s'interroger qui a construit ou planté.

Formation EFISO – Adrien Gotty 2022

La sécurisation de la transaction immobilière

Immeuble par destination

Les choses affectées au services et à l'exploitation d'un fond. L'article 524 du code civil qui vise : « *les objet que le propriétaire d'un fond y a placé pour le service et l'exploitation de ce fond implique que le bien doit servir au fond lui-même et non point au propriétaire.* »

La jurisprudence exige que **le meuble qui fait l'objet de l'affectation soit nécessaire et même indispensable au service et à l'exploitation du fond.** Deviennent aussi immeuble par destination tous les effets mobilier que le propriétaire **a attaché au fond a perpétuel demeure** deviennent immeuble par destination.

Sont vendus en même temps que l'immeuble tous les objets qui ne peuvent en être dissociés parce qu'ils sont attachés à perpétuelle demeure et tous les objets qui sont indispensables à son utilisation (comme les canalisations d'eau, de gaz, d'électricité ou autres, les ascenseurs).

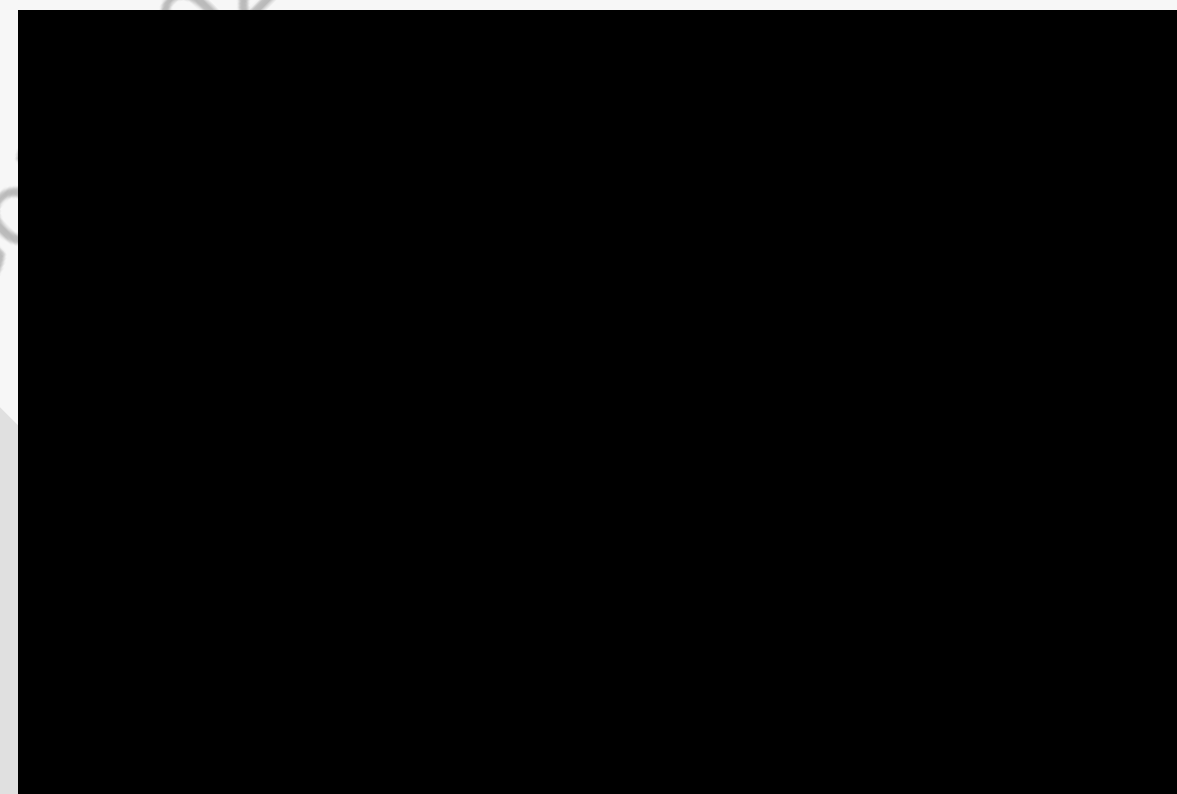
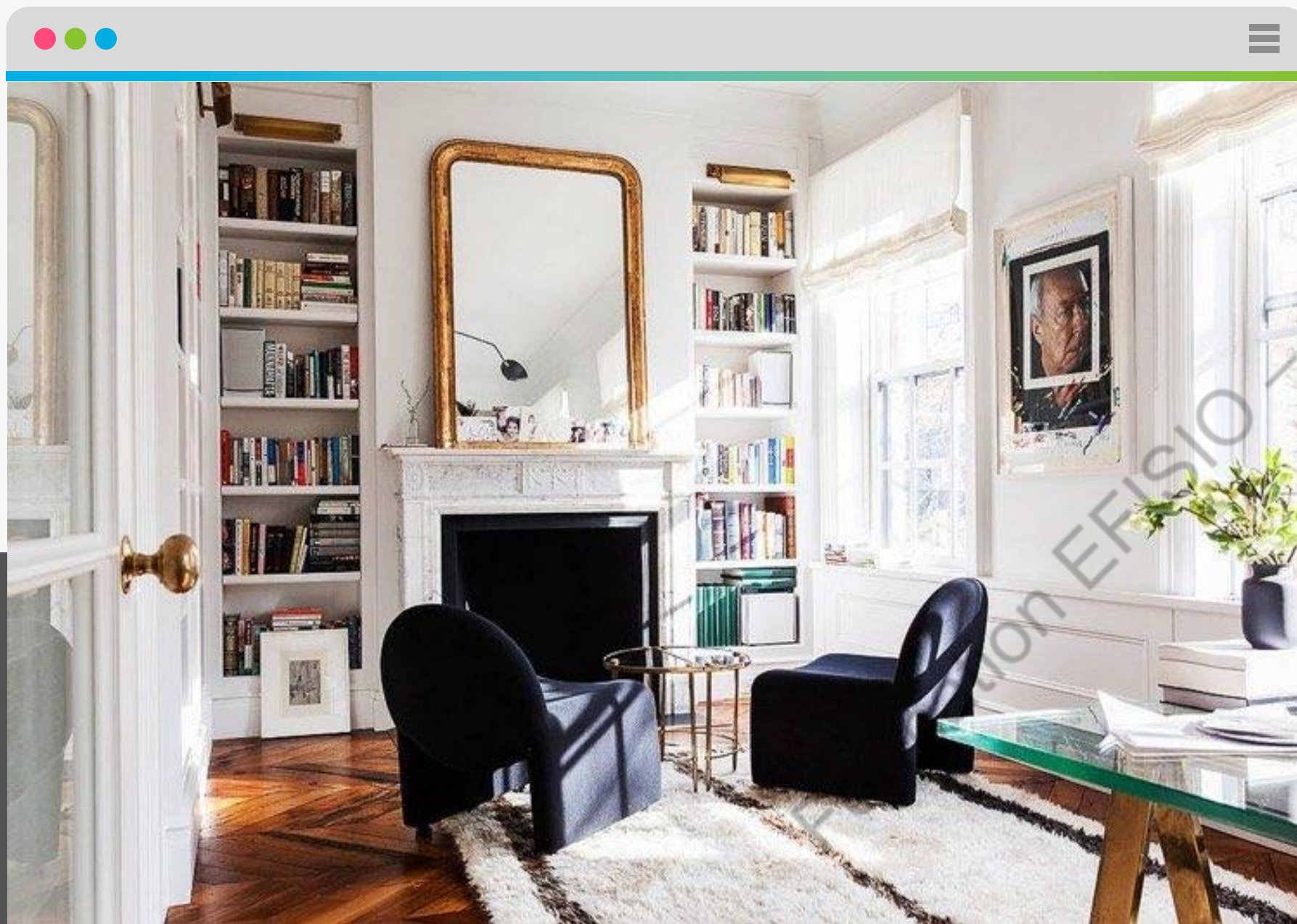
La sécurisation de la transaction immobilière



Meubles ou immeubles ?

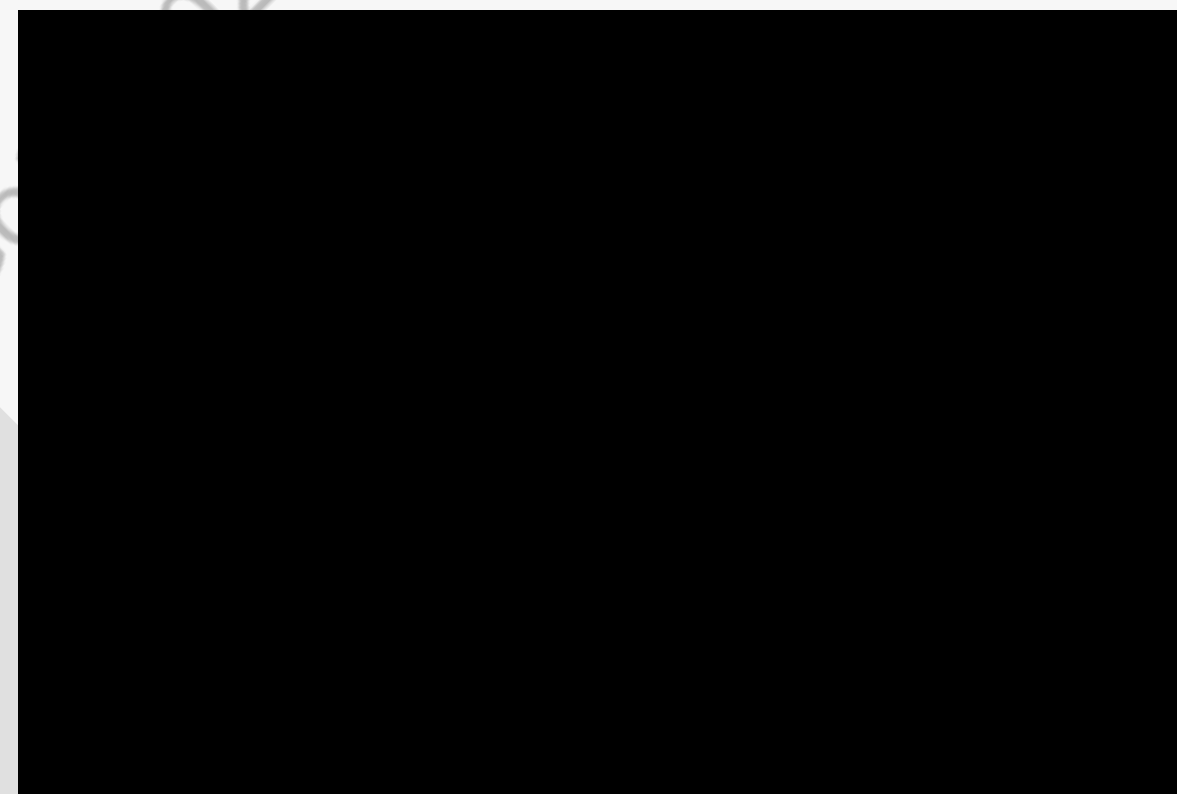
La sécurisation de la transaction immobilière

Meuble ou immeuble ?



La sécurisation de la transaction immobilière

Meuble ou immeuble ?





LA PETITE QUESTION

Une véranda (même chauffée) rentre-t-elle dans le calcul de la surface habitable ?

Formation EFIS19 – Adrien Gotty 2022

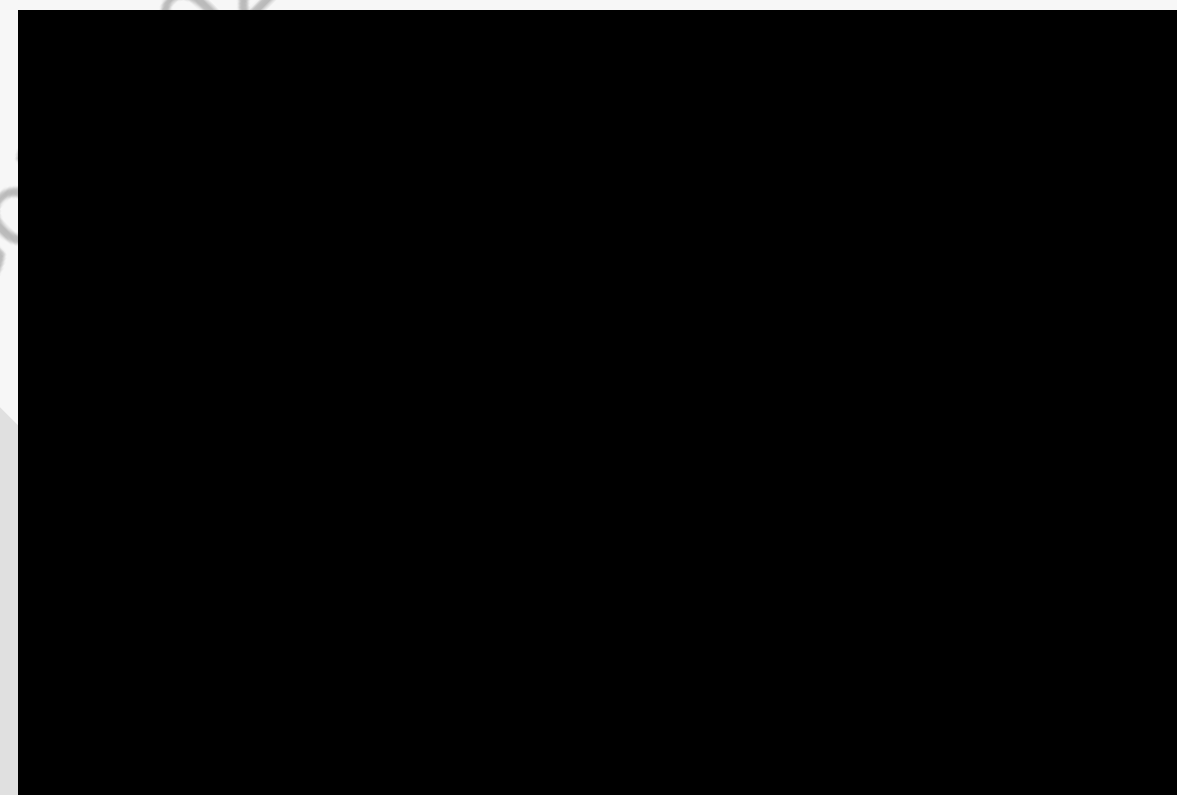
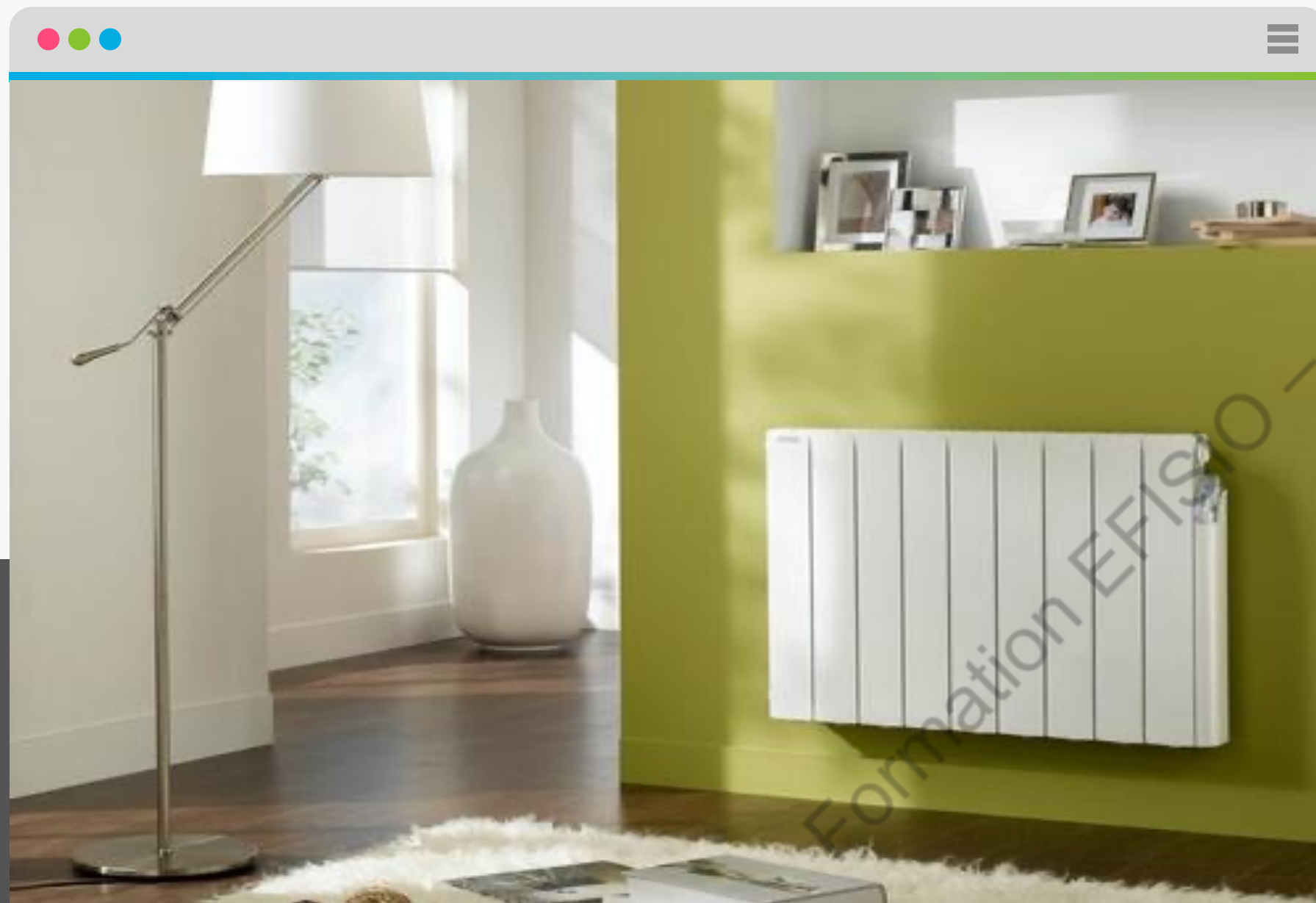


La réglementation (article R111-10 du code de la construction et de l'habitation) veut que les vérandas, caves, sous-sols, remises, garages, terrasses, loggias, combles non aménagés, balcons, séchoirs extérieurs au logement et volumes vitrés n'entrent pas en compte dans le calcul d'une surface habitable.

Bien que la superficie d'une véranda puisse être comptabilisée dans le calcul de la surface privative d'une habitation, elle ne doit pas être prise en compte dans celui de la surface habitable.

La sécurisation de la transaction immobilière

Meuble ou immeuble ?



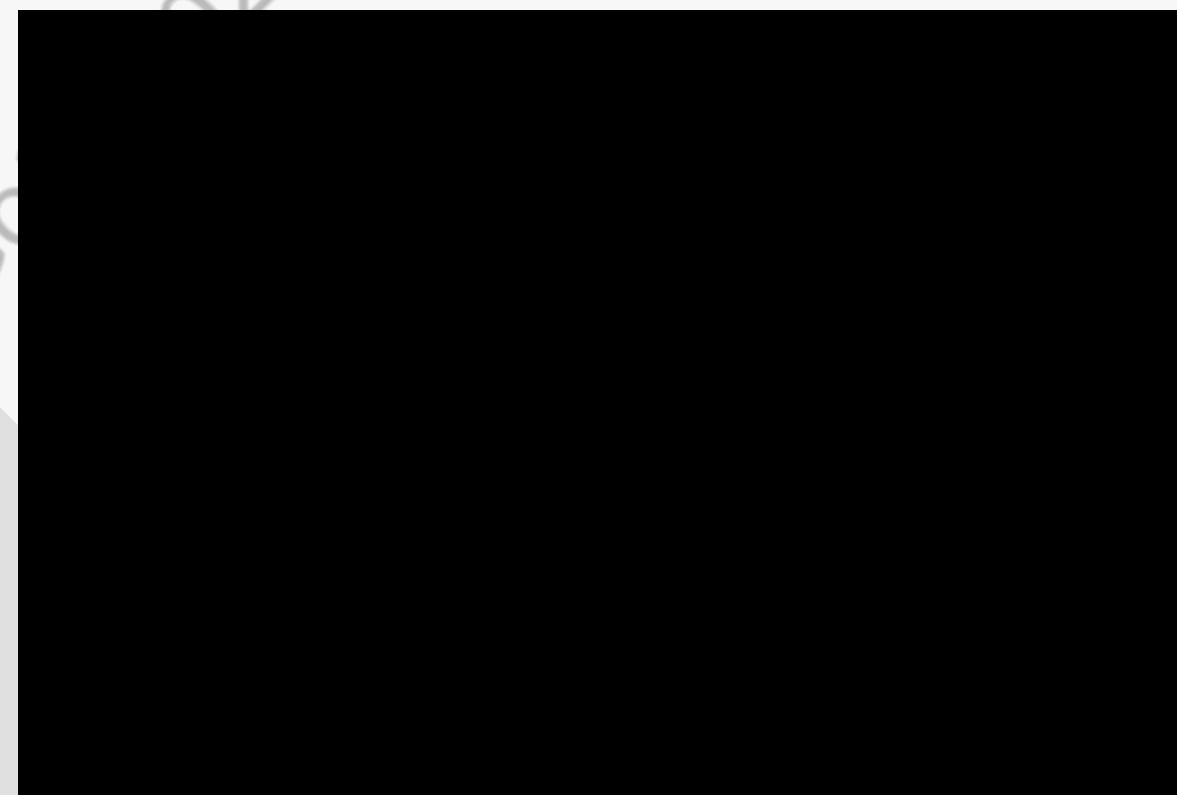
La sécurisation de la transaction immobilière



Meubles ou immeubles ?

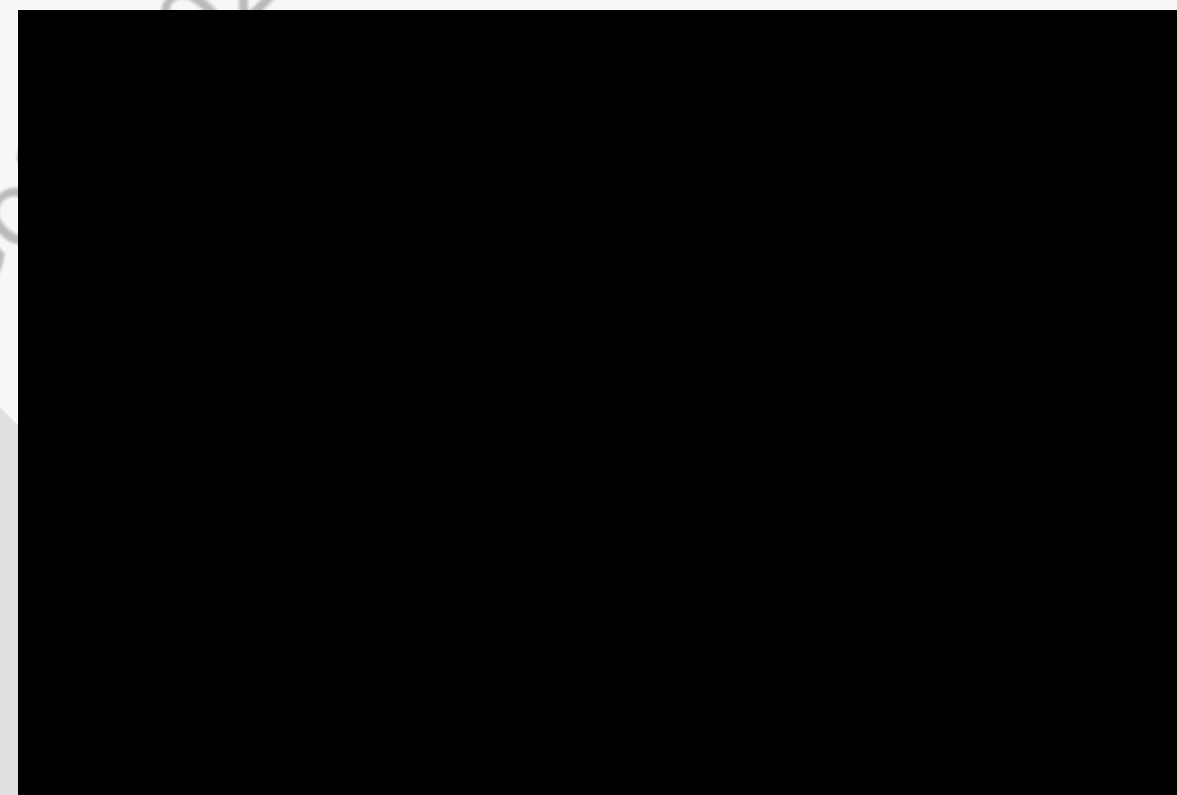
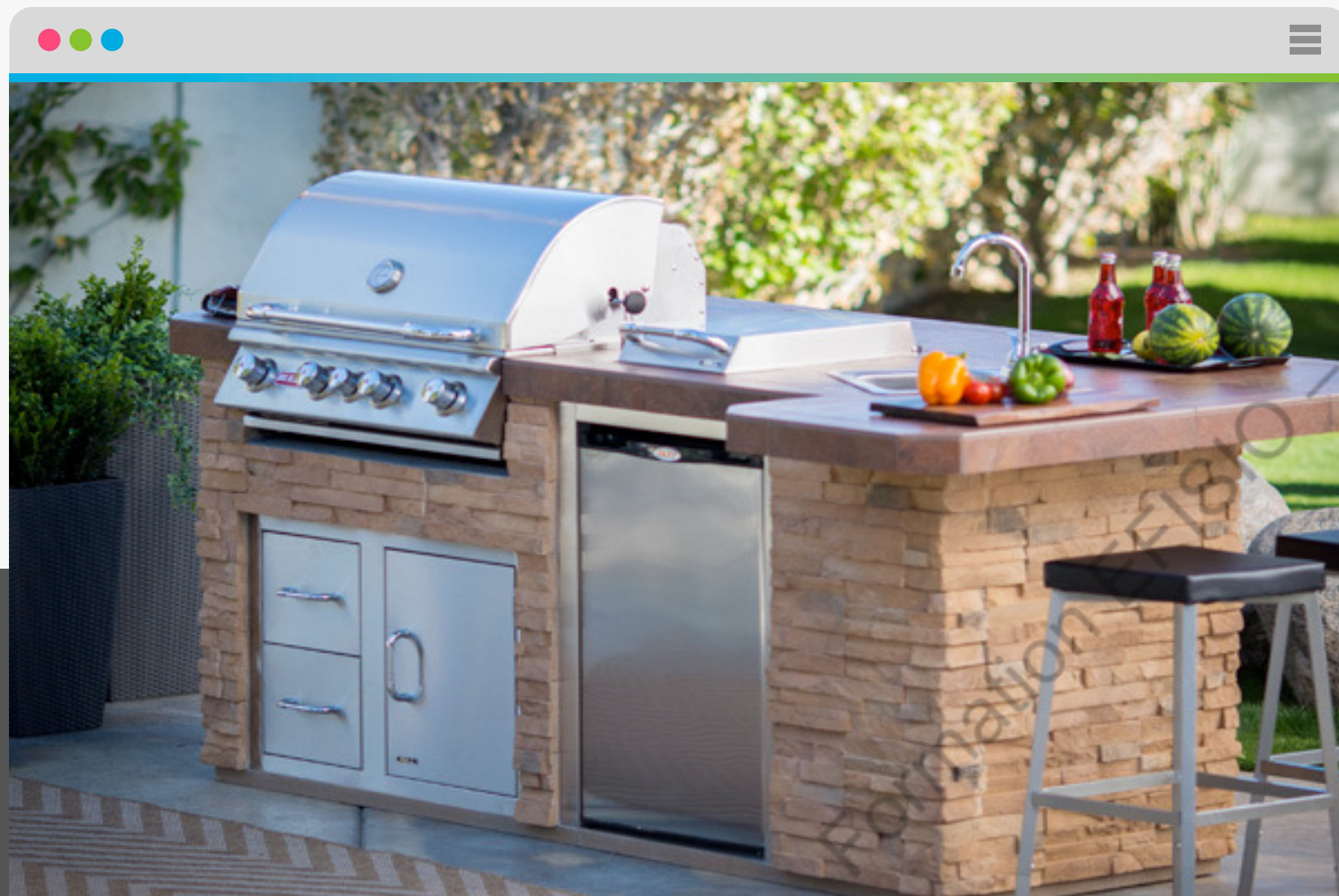
La sécurisation de la transaction immobilière

Meuble ou immeuble ?



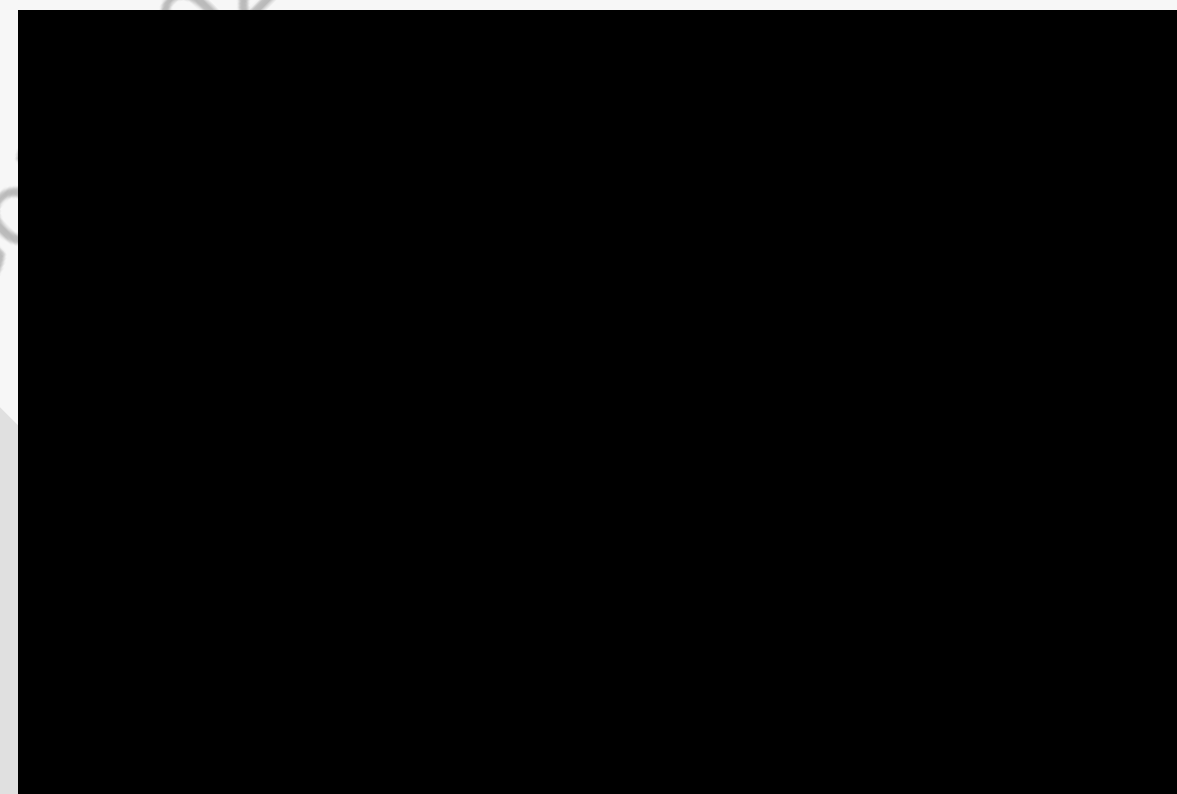
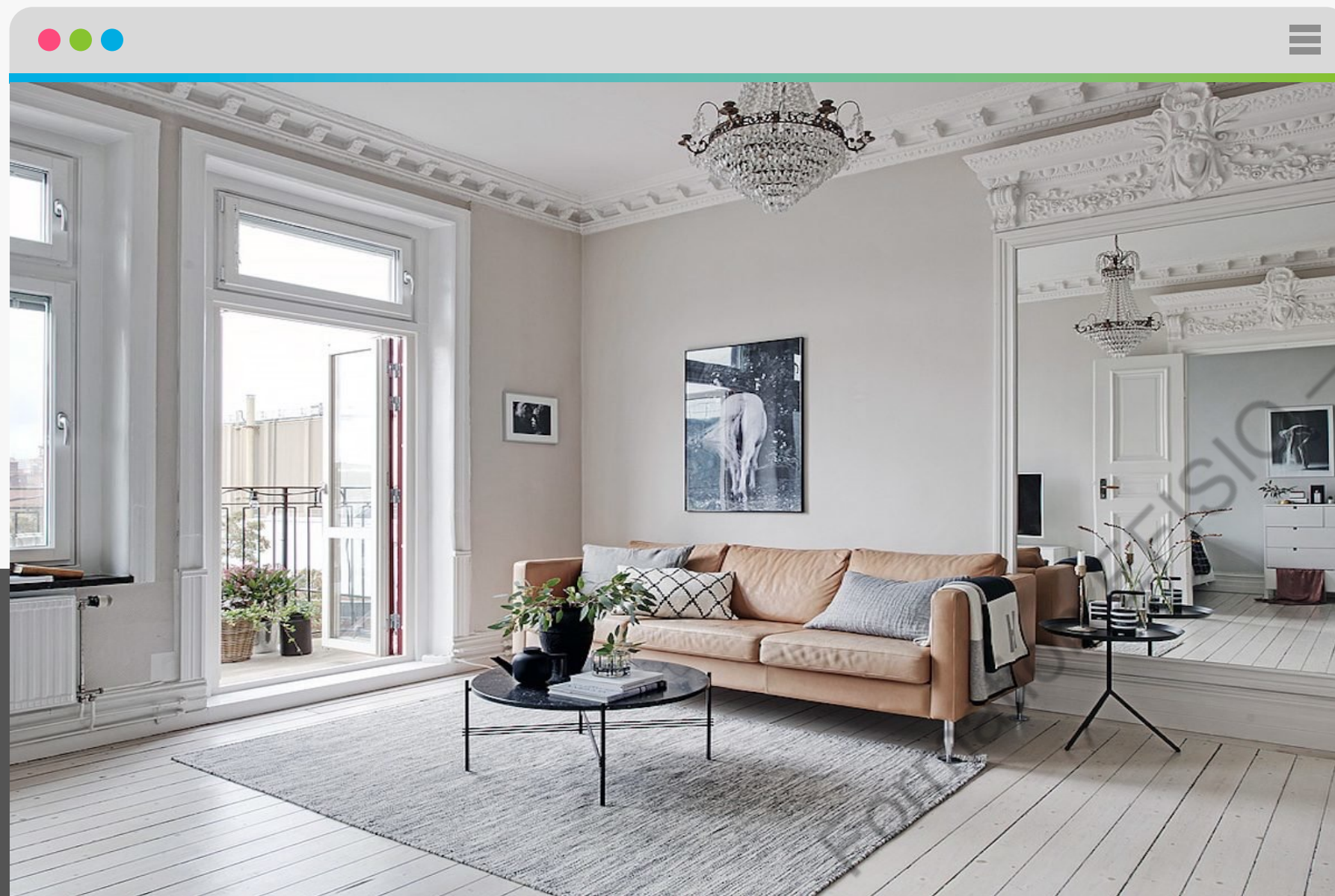
La sécurisation de la transaction immobilière

Meuble ou immeuble ?



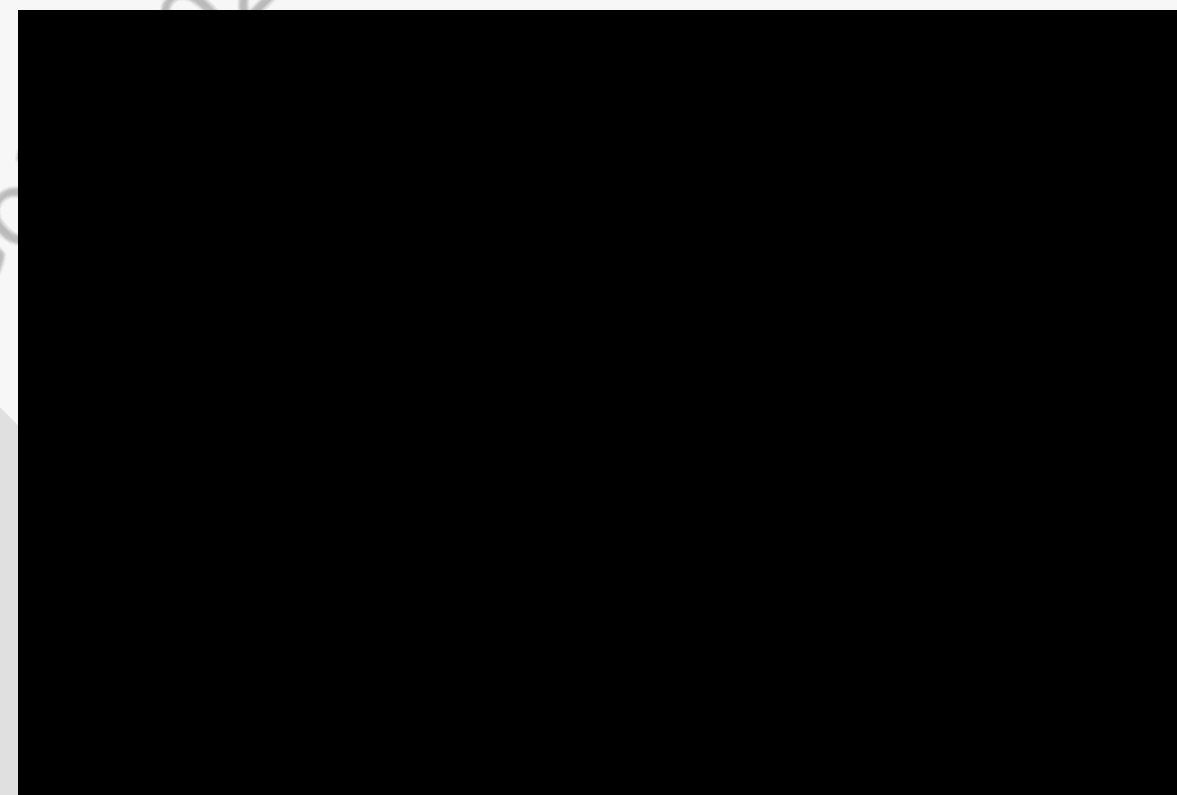
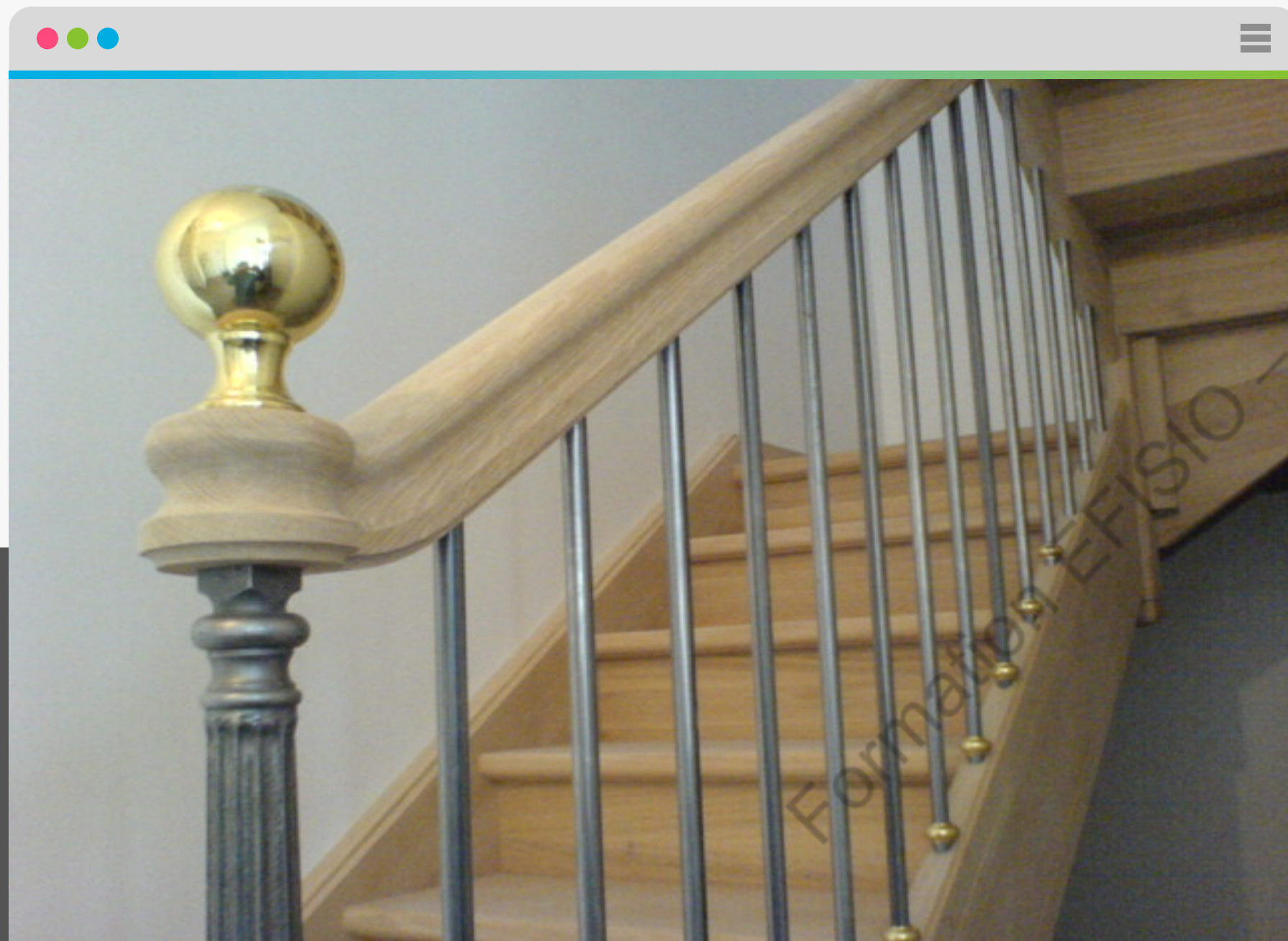
La sécurisation de la transaction immobilière

Meuble ou immeuble ?



La sécurisation de la transaction immobilière

Meuble ou immeuble ?



La sécurisation de la transaction immobilière

Meuble ou immeuble

Peuvent être considérés comme immeubles par destination vendus les clés de portes, les volets, les appareils sanitaires, les installations de chauffage, les vérandas, les plaques de cheminée faisant corps avec celle-ci, les tapisseries ou boiseries intégrées aux murs, les statues placées dans des niches pratiquées spécialement, les bibliothèques construites aux dimensions exactes de la pièce dont elle épouse les particularités, les glaces au même style que l'ornementation générale dont l'enlèvement priverait l'immeuble de son cachet, etc.

En ce qui concerne les éléments de cuisine, même fixés au mur par des crampons, des éléments de cuisine intégrée, qui peuvent être enlevés sans détérioration de l'immeuble, ne sont pas des immeubles par destination. Mais est immeuble par destination une cuisine préfabriquée sur mesure et dont les éléments sont scellés par un assemblage de carrelage



La sécurisation de la transaction immobilière

L'hypothèse de la vente d'un logement meublé n'est pas rare. Il arrive souvent que le logement vendu soit complètement meublé, soit qu'il subsiste quelques éléments de mobilier.



Vente d'un bien meublé

Art. 735 du Code Général des impôts *“Lorsqu'un acte translatif de propriété ou d'usufruit comprend des meubles et des Immeubles, le droit d'enregistrement est perçu sur la totalité du prix au taux réglé pour les immeubles, à moins qu'il ne soit stipulé un prix particulier pour les objets mobiliers, et qu'ils ne soient désignés et estimés, article par article, dans le contrat“.*

Dès le compromis de vente, il est nécessaire de distinguer ce qui est meuble de ce qui est immeuble par destination.

À TOUT DE SUITE

POUR LA PROCHAINE VIDEO

Formation EFISIO - Adrien Gotty 2022

START LEARNING

Contactez-nous !



60 Rue de la Vallée 80000 Amiens



facebook.com



twitter.com



contact@start-learning.fr

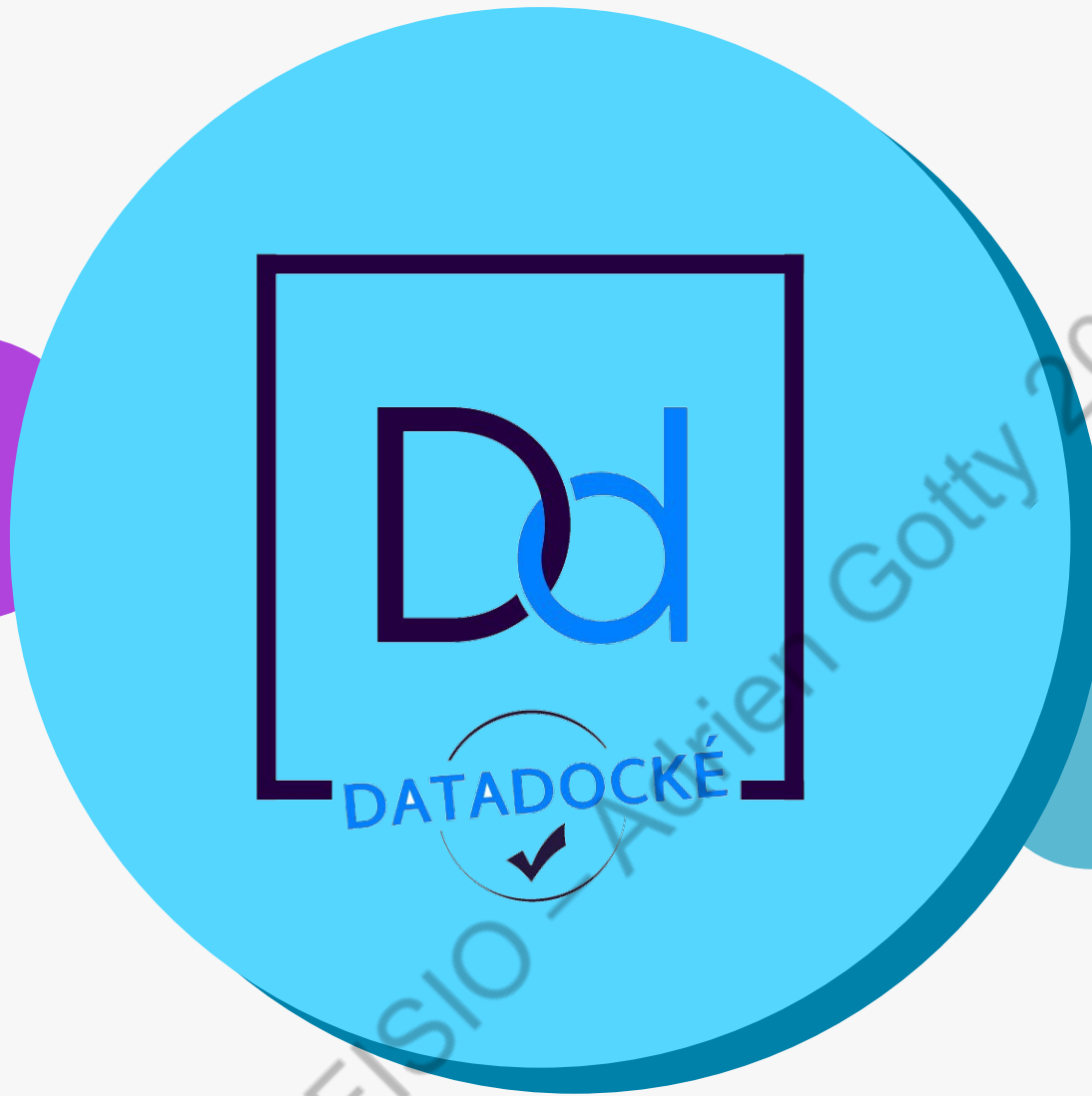


03.60.28.40.56



START
LEARNING

Formation EFISIO - Adrien Gotté 2022



La loi sur la formation de 2014 et le décret du 30/06/2015 imposent aux financeurs publics et paritaires de s'assurer de la capacité de l'organisme de formation à réaliser des prestations de qualité.

Lorsqu'un centre de formation a validé son datadock, il devient référencé par les financeurs. Dès qu'une demande de financement sera demandée à un OPCA, le centre sera référencé sur le catalogue propre à l'OPCA. Si vous devez faire une demande de financement pour une formation, il faut donc bien vérifier que l'organisme de formation a été validé sur le datadock.

Les Organismes paritaires OPCA



AGEFOS PME



AGEFICE



fi FIF-PL
FONDS INTERPROFESSIONNEL DE
PROFESSIONNELS LIBÉRAUX



AGEFICE et FIF-PL



AGEFOS PME

#LoiElan

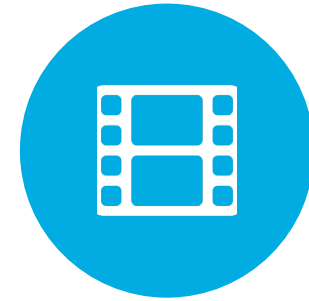
LOI
ALUR



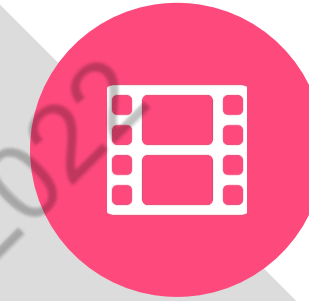
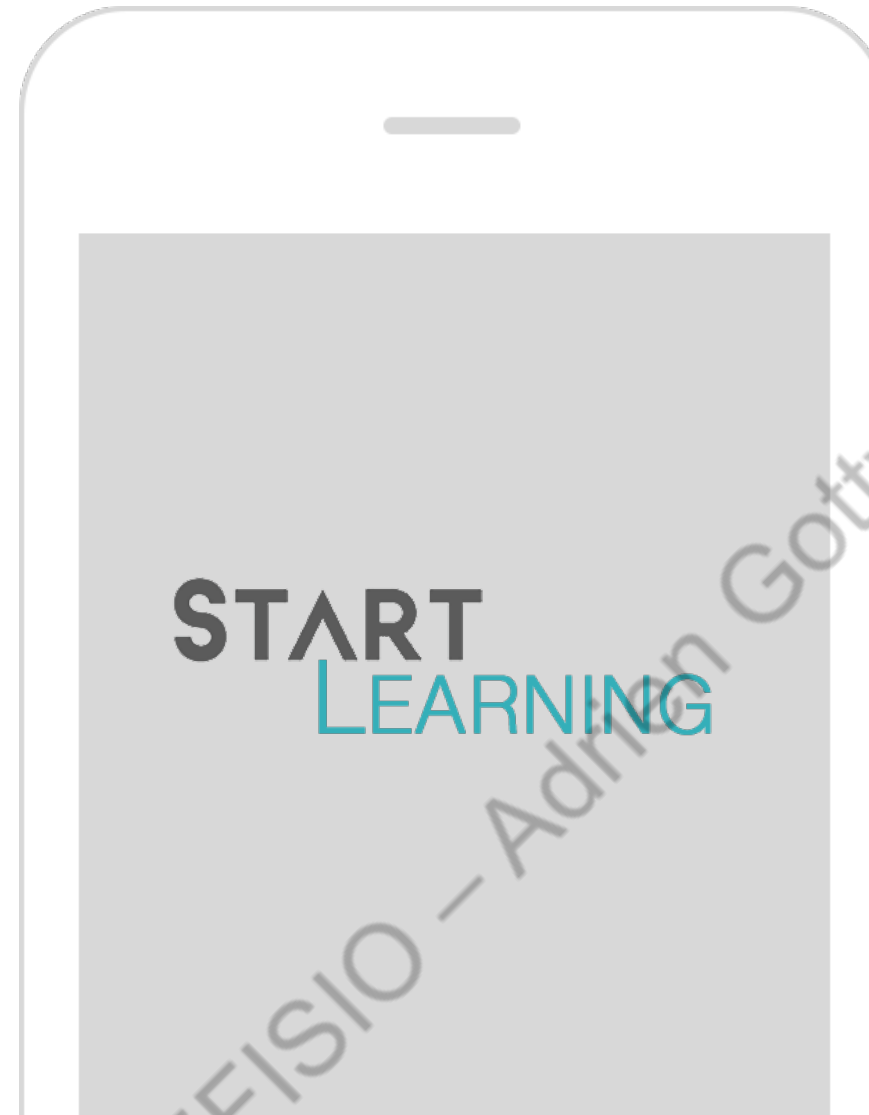
SÉQUENCE

LA SÉCURISATION JURIDIQUE DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE

L'immeuble



L'immeuble par destination



L'immeuble par nature



Les meubles

Dans la précédente **video** ...

#LoiElan



La liste du mobilier

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022

Une petite question ...

Dans quelles conditions peut-on réduire les droits de mutation de l'acquéreur en listant le mobilier ?



La sécurisation de la transaction immobilière

Immeuble par nature

Le prototype de l'immeuble par nature est le sol, le « fond de terre ». Sont également immeubles par nature tous les bâtiments qui adhèrent au sol.

Idem pour les maisons d'habitations et de tous les ouvrages solidement implantés dans le sol, ainsi que les accessoires incorporés aux immeubles par nature (balcons, volets, canalisations etc..)

Immeuble par destination

Les choses affectées au services et à l'exploitation d'un fond. L' article 524 du code civil qui vise : « *les objet que le propriétaire d'un fond y a placé pour le service et l'exploitation de ce fond implique que le bien doit servir au fond lui-même et non point au propriétaire.* »

La sécurisation de la transaction immobilière



La décision du juge

La jurisprudence a été amenée à préciser ces notions. Sont donc considérés comme immeubles et donc incorporés au logement : les miroirs : s'ils sont scellés et s'ils ne peuvent être détachés ; les cheminées, et de la même façon les sanitaires ; les stores extérieurs, toujours à condition ne pouvoir être enlevés sans abîmer le mur ; une bibliothèque faite sur mesure.

Sont considérés comme des meubles : les éléments de cuisine et les appareils électroménagers le plus souvent si l'on peut les enlever par de menus travaux, les radiateurs électriques, simplement vissés, dont l'enlèvement n'entraîne pas de détériorations, les tringles, les rideaux, le mobilier de jardin.

La sécurisation de la transaction immobilière



Article 735 du Code Général des impôts

“Lorsqu'un acte translatif de propriété ou d'usufruit comprend des meubles et des Immeubles, le droit d'enregistrement est perçu sur la totalité du prix au taux réglé pour les immeubles, à moins qu'il ne soit stipulé un prix particulier pour les objets mobiliers, et qu'ils ne soient désignés et estimés, article par article, dans le contrat“.

Les dispositions de ce texte n'atteignent que les actes translatifs de propriété ou d'usufruit de meubles et d'immeubles

La sécurisation de la transaction immobilière

L'hypothèse de la vente d'un logement meublé n'est pas rare. Il arrive souvent que le logement vendu soit complètement meublé, soit qu'il subsiste quelques éléments de mobilier.

Vente d'un bien meublé

Lors d'un achat immobilier il faut payer les frais d'acte, qui sont à la charge de l'acquéreur. **Ces frais se calculent sur la valeur immobilière du bien et non pas sur la valeur des meubles.** Cette valeur servira de base taxable pour l'administration fiscale pour calculer les droits de mutation à titre onéreux.

Dès le compromis de vente, **il est nécessaire de distinguer ce qui est meuble de ce qui est immeuble par destination.**

Le vendeur devra donc établir la liste du mobilier que l'on pourra déduire du prix de vente. Pour cela, **vous devrez faire une estimation de la valeur de ces équipements, poste par poste**, en vous basant sur leur facture et date d'achat (en tenant compte de l'obsolescence évidemment).

Si aucune estimation des meubles n'est faite dans l'acte de vente les droits d'enregistrement sont donc perçus sur la totalité du prix au taux applicable pour les habitations.

La sécurisation de la transaction immobilière

Exclusion

Les dispositions de ce texte ne s'appliquent pas :

- aux baux ;
- aux donations ;
- aux échanges ;
- aux partages visés à l'article 748 du CGI de biens dépendant d'une succession ou d'une communauté ou indivision (au sens de l'article 1542 du code civil).

Le droit d'enregistrement au tarif immobilier n'est applicable aux meubles **que si la vente des meubles et des immeubles est consentie à la même personne**. Il ne pourrait être exigé, lorsque, par un même acte, les meubles sont vendus à une personne et les immeubles à une autre.



LA PETITE QUESTION

Quelle est la durée d'amortissement d'un bien mobilier ?

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



LA PETITE QUESTION

Comment apporte-t-on la preuve du montant amortit ?

Formation EFMD – Adrien Gotty 2022



Il est nécessaire d'évaluer la valeur du mobilier et de pouvoir en justifier aux services des impôts. Le fisc accepte la vente de meubles concomitante à la vente du logement dans la mesure où ces meubles existent réellement et que leur valeur est justifiée.

Si vous êtes en possession des factures d'achat, vous devez tenir compte de l'âge du mobilier et appliquer un abattement pour la vétusté. Si vous n'avez pas de facture et qu'il s'agit de mobilier de valeur, vous pouvez faire appel à un professionnel pour évaluer le meuble, et notamment, s'agissant d'un objet d'art ou de valeur, à un commissaire priseur.



La sécurisation de la transaction immobilière

Conditions

Pour que les meubles vendus avec les immeubles échappent au droit d'enregistrement au tarif immobilier et soient taxés au taux qui leur est propre ou exonérés de tout droit proportionnel en cas de vente amiable, les deux conditions suivantes doivent être simultanément remplies :

- un prix particulier doit être stipulé pour les meubles ;
- les meubles doivent être désignés et estimés article par article.



La sécurisation de la transaction immobilière



Stipulation d'un prix particulier pour les meubles

Pour que la cession des meubles échappe au tarif des immeubles, il faut qu'un prix particulier afférent aux meubles soit stipulé dans l'acte même qui constate la vente.

Cette condition doit être rigoureusement remplie ; la stipulation d'un prix particulier ne peut être remplacée par aucune disposition équivalente. En effet, stipuler un prix, c'est pour les parties contracter un engagement réciproque.

Une déclaration estimative sans force obligatoire entre les parties ne remplit donc pas le vœu de la loi.



La sécurisation de la transaction immobilière



Stipulation d'un prix particulier dans le contrat de vente

Le prix particulier doit être stipulé dans l'acte de vente, lui-même. La jurisprudence refuse de tenir compte de l'évaluation effectuée dans un acte antérieur, postérieur ou même passé le même jour.

La condition d'un prix particulier est remplie, lorsque le prix afférent aux meubles est inséré soit dans un document annexé à l'acte de vente, **soit dans un renvoi en marge**. Il en serait de même de l'évaluation contenue dans un acte ou état détaillé antérieur à la vente et auquel les parties se réfèrent expressément.

Lorsqu'une vente a été conclue moyennant un prix à fixer par experts, c'est dans le procès-verbal d'expertise que doit se trouver la stipulation d'un prix particulier ; une ventilation ultérieure opérée par les parties n'est pas valable.

La sécurisation de la transaction immobilière

Stipulation d'un prix particulier dans le contrat de vente

En principe, l'estimation, article par article, doit être insérée dans l'acte de vente lui-même, ou bien dans un état annexé à l'acte ou, en cas d'adjudication, au cahier des charges.

Toutefois, il est admis que l'acte de vente se réfère à un inventaire authentique ou à tout autre acte ayant acquis une date certaine antérieurement à la vente, et ne remontant pas à une date trop éloignée. Mais, le renvoi à un état estimatif sans date certaine ou postérieure à la vente ne satisfait pas au vœu de la loi même s'il est présenté à la formalité en même temps que l'acte de vente. À plus forte raison, l'omission de l'estimation, article par article, ne peut être valablement réparée dans un acte complémentaire dressé postérieurement à l'enregistrement de l'acte de vente.

Meubles sous scellés. - Lorsque les meubles vendus sont placés sous scellés, l'état détaillé peut être dressé après la vente à condition qu'il soit présenté à la formalité de l'enregistrement avec l'acte de vente.



La sécurisation de la transaction immobilière



Meubles désignés et estimés article par article

L'estimation article par article des objets mobiliers est indispensable. La stipulation d'un prix particulier pour les meubles est insuffisante, à elle seule, pour écarter l'application du tarif immobilier.

Il faut, en outre, d'après la jurisprudence de la Cour de cassation, une désignation et une estimation des meubles article par article. Si certains des meubles n'ont pas fait l'objet d'une estimation spéciale, le tarif immobilier est appliqué à la totalité du prix.



LA PETITE QUESTION

Existe-t-il une tolérance pour des articles identiques ?

Formation EF1310 – Adrien Gotty 2022



L'estimation, article par article, des objets mobiliers admet des tempéraments. Selon la Cour de cassation, elle ne s'applique qu'aux meubles qui, par leur nature et leur forme extérieure, peuvent être détaillés, désignés et évalués article par article.

Les objets de même nature (matériaux, bestiaux, vaisselle, batterie de cuisine, etc.) peuvent être estimés globalement.



LA PETITE QUESTION

Quel est le plafond à ne pas dépasser ?

Formation EFMD – Adrien Gotty 2022

La sécurisation de la transaction immobilière



Le calcul

Prenons une villa vendue 200.000 EUR. En se décarcassant et en ajoutant les plantes grasses, on arrive à 15.000 EUR pour la valeur du "mobilier".

Ainsi on paiera des droits et salaire du conservateur des hypothèques (5,19% au total) de 9.601 EUR au lieu de 10.380 EUR, soit une économie de 799 EUR.

À TOUT DE SUITE

POUR LA PROCHAINE VIDEO

Formation EFISIO - Adrien Gotty 2022



START LEARNING

Centre de formation aux métiers de l'immobilier
31 rue de Verdun, 80000 Amiens – 06.34.55.62.88 – contact@start-learning.fr
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro : 32 60 03216 60

ATTESTATION DE FORMATION IMMOBILIER

Pour satisfaire aux obligations prévues par le Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier, Madame Fanny Ochagavia, représentante de l'organisme de formation Start Learning, atteste que :

Monsieur ..., adresse, a suivi les ... pour une durée totale de 14 heures, la formation intitulée :

LA DÉONTOLOGIE ET LA SÉCURISATION JURIDIQUE DE LA PRISE DE MANDAT

Dont les objectifs pédagogiques sont :

- ▶ **Identifier** les nouvelles obligations liées au code de déontologie des agents immobiliers (2 heures)
- ▶ **Mettre en application** les mesures TRACFIN
- ▶ **Sécuriser** la prise de mandat
- ▶ **Identifier** les clauses du mandat

START LEARNING

Le ...

Cachet et signature :



Pour servir et valoir ce que de droit.

Votre attestation

START LEARNING

Contactez-nous !



60 Rue de la Vallée 80000 Amiens



facebook.com



twitter.com



contact@start-learning.fr



03.60.28.40.56



START
LEARNING

Formation EF/SIO - Adrien Gotté 2022



A digital business card for Adrien Gotty, displayed within a browser window. The card features a light green and blue geometric background. At the top, the name 'ADRIEN GOTTY' is written in large, bold, dark grey letters. Below it, 'CO-FONDATEUR' is written in a smaller, bold, dark grey font. The contact information includes the phone number '06 79 31 94 12' and the email address 'adrien.gotty@start-learning.fr'. At the bottom left is the 'START LEARNING' logo. In the center bottom is the 'Formation-Alur.com' logo, which includes a stylized blue bird icon and the text 'Formation-Alur.com'. To the right of this is the 'LOI ALUR' logo, consisting of a yellow square above the text 'LOI ALUR' and a yellow ribbon-like shape below. Further right are three social media icons: Facebook, Twitter, and LinkedIn. A diagonal watermark 'Formation EFISIO - Adrien Gotty 2022' is visible across the card.

ADRIEN GOTTY

CO-FONDATEUR

06 79 31 94 12

adrien.gotty@start-learning.fr

START LEARNING

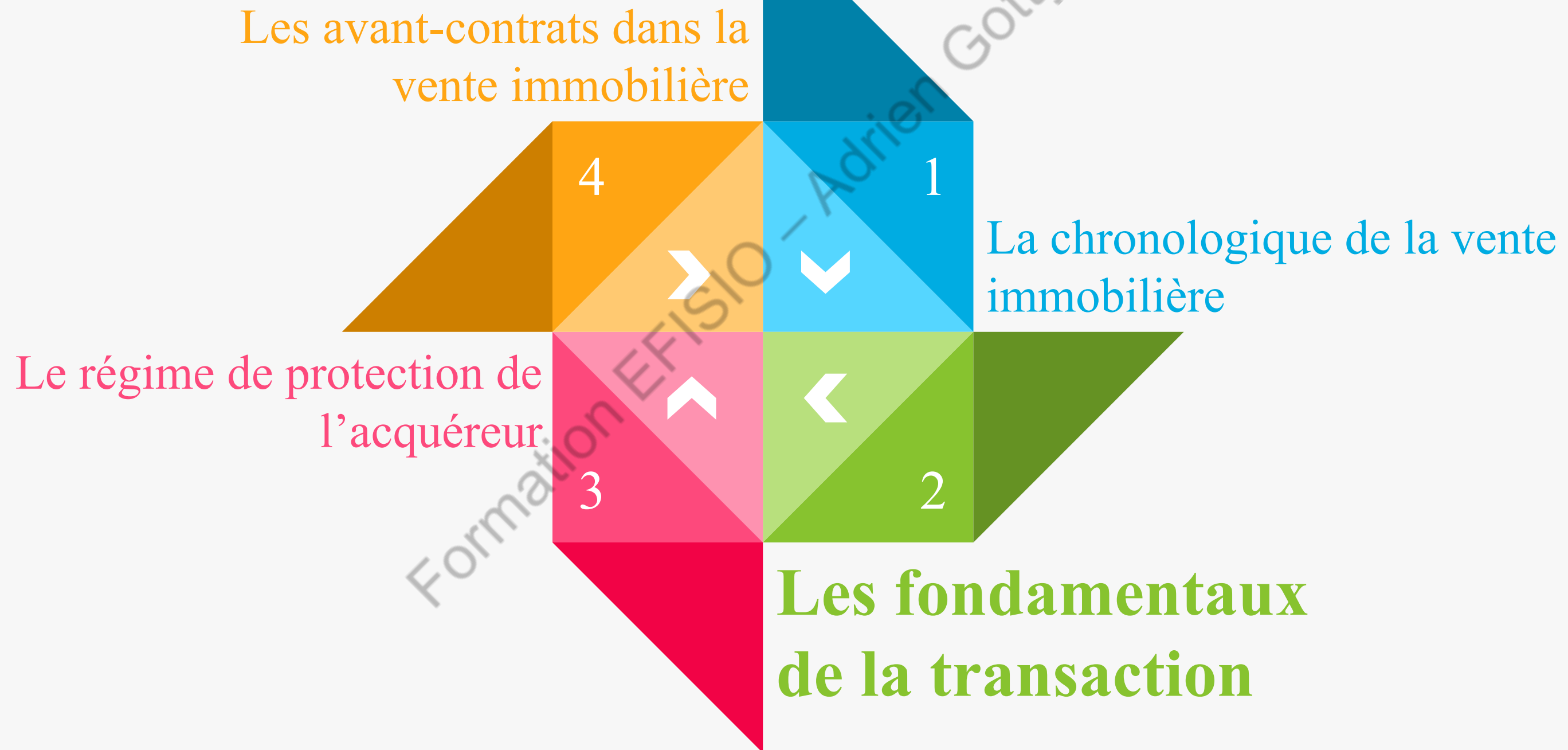
Formation-Alur.com

LOI ALUR

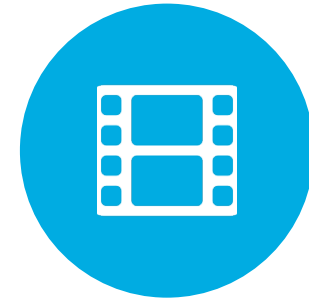
Facebook, Twitter, LinkedIn icons

Votre **formateur**

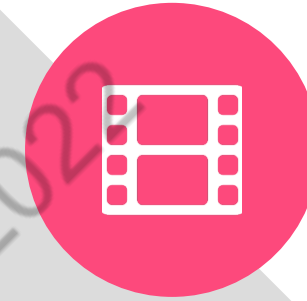
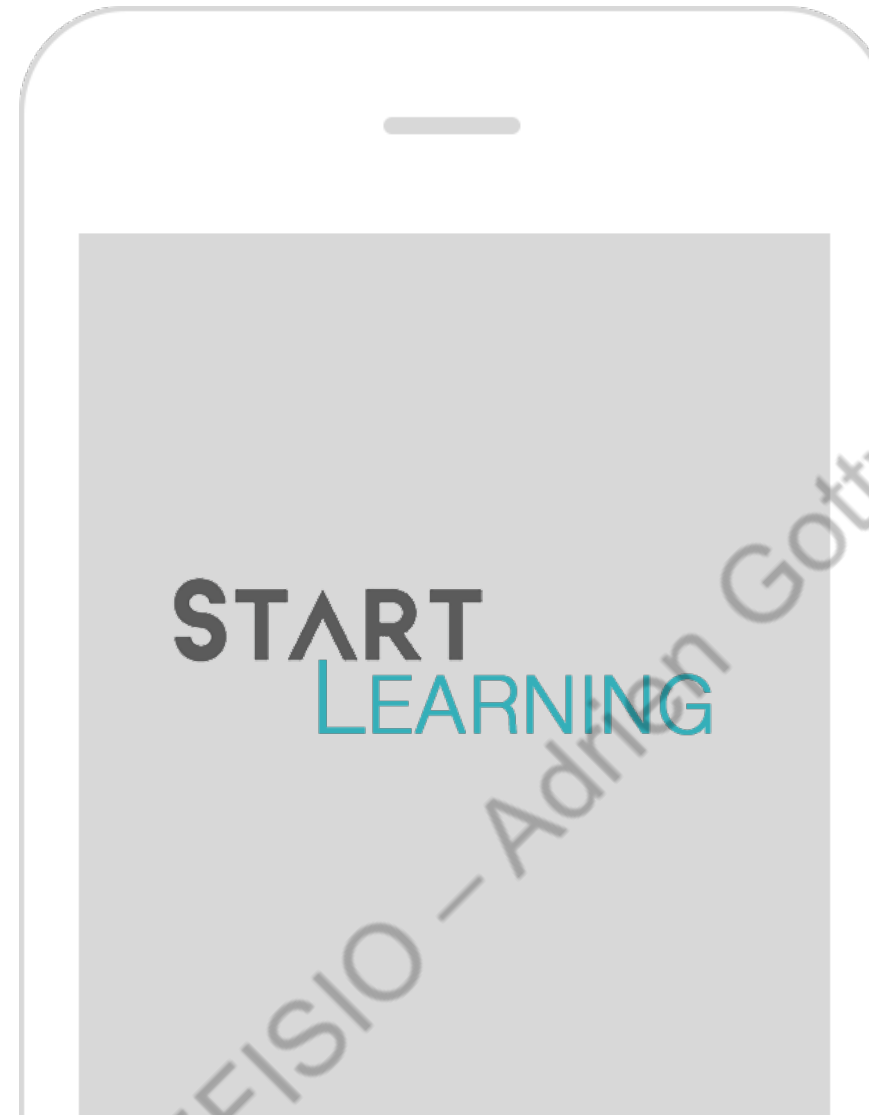
Les grandes séquences de la formation



La liste des meubles



Stipulation d'un prix particulier



Article 735 du CGI



Meuble désignés article par article

Dans la précédente **video** ...

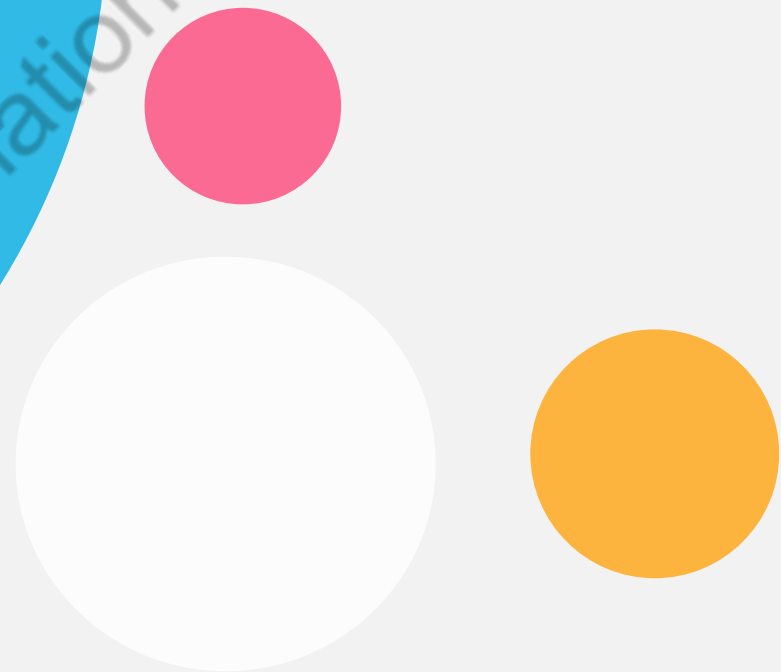
#LoiElan



LOI
ALUR

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022

La vente juridique



Une petite question ...

Quelles sont les règles du droit commun relatives à la vente juridique d'un bien immobilier ?



?



?



?

La sécurisation de la transaction immobilière



Article 1582 du Code civil

La vente est une convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose, et l'autre à la payer.

Elle peut être faite par acte authentique ou sous seing privé.



La sécurisation de la transaction immobilière



Définition

Elle se définit mieux comme **la convention par laquelle l'une des parties, le vendeur, transfère à l'autre, l'acheteur, ses droits sur un bien**, en contrepartie du paiement par celui-ci d'un prix en argent.

Elle peut être faite par acte authentique ou sous seing privé pour les objets mobiliers, elle doit être faite par acte authentique s'il s'agit d'un immeuble.

Formation EFMD – Adrien Gotty 2022

La sécurisation de la transaction immobilière

Les modes de preuve :

Acte authentique

Acte sous seing privé

Commencement de preuve
par écrit

La sécurisation de la transaction immobilière

Acte sous seing privé

(article 1376 du code civil)

L'acte sous signature privée par lequel une seule partie s'engage envers une autre à lui payer une somme d'argent ou à lui livrer un bien fongible ne fait preuve que s'il comporte la signature de celui qui souscrit cet engagement ainsi que la mention, écrite par lui-même, de la somme ou de la quantité en toutes lettres et en chiffres. En cas de différence, l'acte sous signature privée vaut preuve pour la somme écrite en toutes lettres.

Acte authentique

(article 1369 du code civil)

L'acte authentique est celui qui a été reçu, avec les solennités requises, par un officier public ayant compétence et qualité pour instrumenter.

Il peut être dressé sur support électronique s'il est établi et conservé dans des conditions fixées par décret en Conseil d'État.

Lorsqu'il est reçu par un notaire, il est dispensé de toute mention manuscrite exigée par la loi.



La sécurisation de la transaction immobilière



Vente immobilière

Caractérisée par son prix en argent (caractère onéreux), la vente se distingue de la donation qui est, par essence, gratuite et ne comporte pas de prix.

Par son effet translatif de propriété, la vente contraste avec le bail et le prêt, le bailleur et le prêteur demeurant propriétaires de la chose louée ou prêtée.

Elle se distingue aussi de la location-vente dans laquelle la vente et le transfert de propriété sont différés, le bail permettant l'usage de la chose par l'acquéreur.

La sécurisation de la transaction immobilière



Article 1163 du Code civil

L'obligation a pour objet une prestation présente ou future.

Celle-ci doit être possible et déterminée ou déterminable.

La prestation est déterminable lorsqu'elle peut être déduite du contrat ou par référence aux usages ou aux relations antérieures des parties, sans qu'un nouvel accord des parties soit nécessaire.



La sécurisation de la transaction immobilière

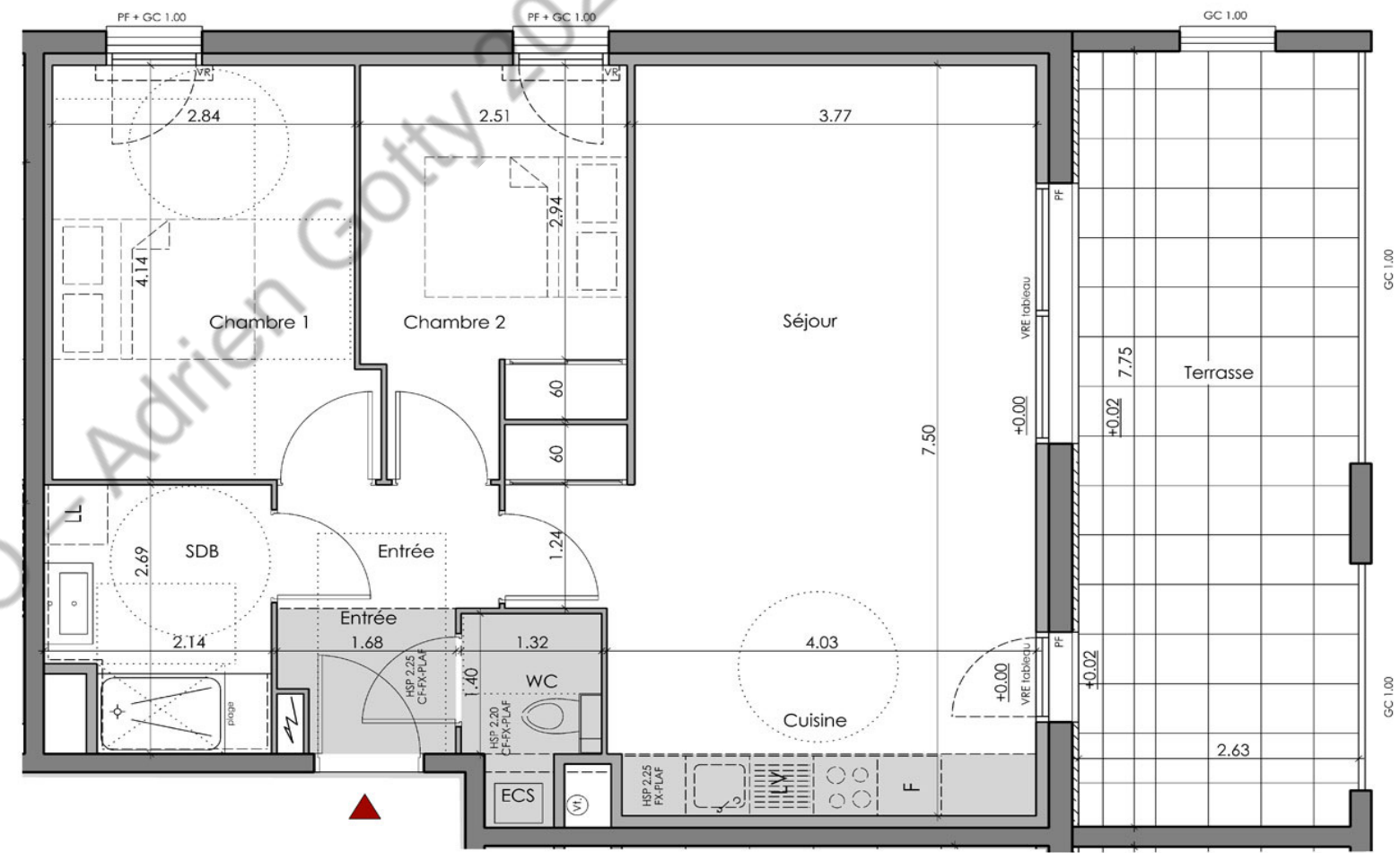


Existence de l'immeuble

La vente de biens ou de droits qui n'existeraient pas lors de la vente, n'auraient jamais existé et ne seraient pas susceptibles d'exister dans l'avenir, serait nulle, de nullité absolue :

- l'obligation de l'acquéreur serait sans cause ;
- l'obligation du vendeur, sans objet.

La sécurisation de la transaction immobilière



Quelles sont les spécificités de la vente d'immeuble à construire ?

La sécurisation de la transaction immobilière



Quelles sont les spécificités de la vente d'immeuble en viager ?

La sécurisation de la transaction immobilière



Article 1601 du Code civil

Si au moment de la vente la chose vendue était périe en totalité, la vente serait nulle.

Si une partie seulement de la chose est périe, il est au choix de l'acquéreur d'abandonner la vente, ou de demander la partie conservée, en faisant déterminer le prix par la ventilation.



LA PETITE QUESTION

Quelle est la différence entre la perte partielle et la perte totale ?

Formation EFMD – Adrien Gotty 2022

La sécurisation de la transaction immobilière

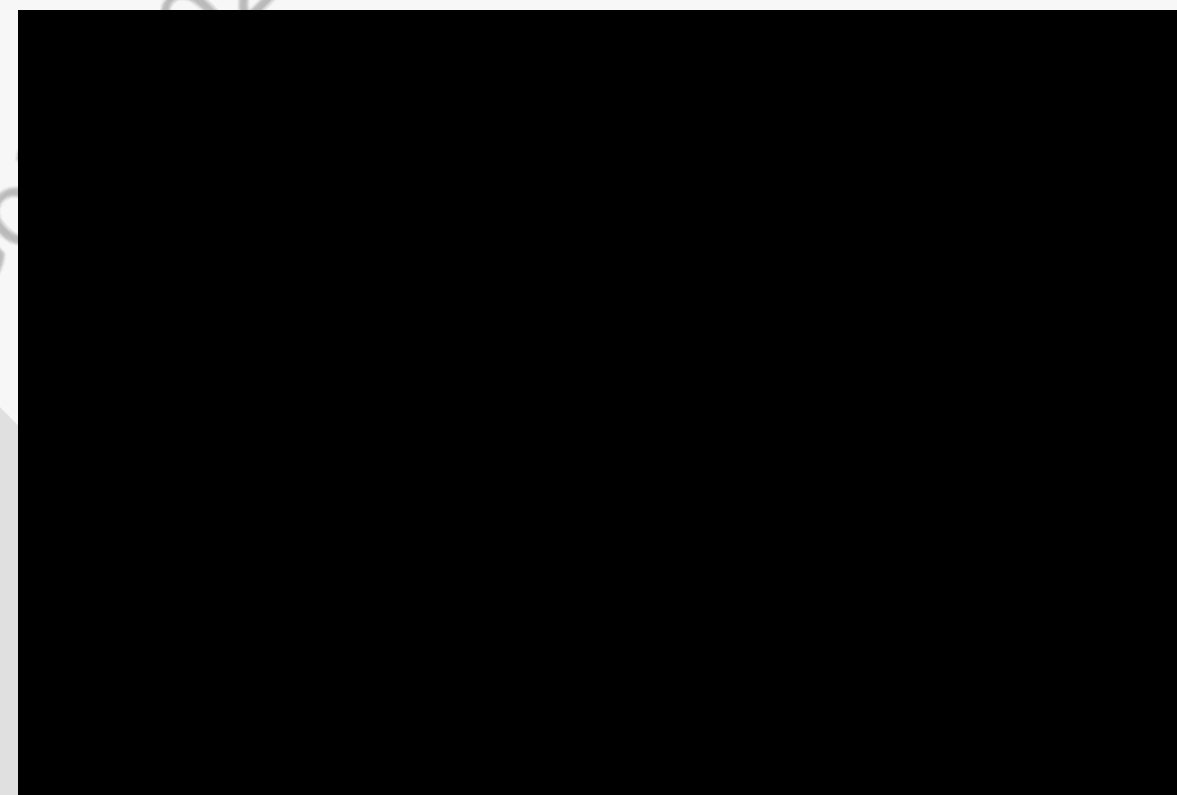
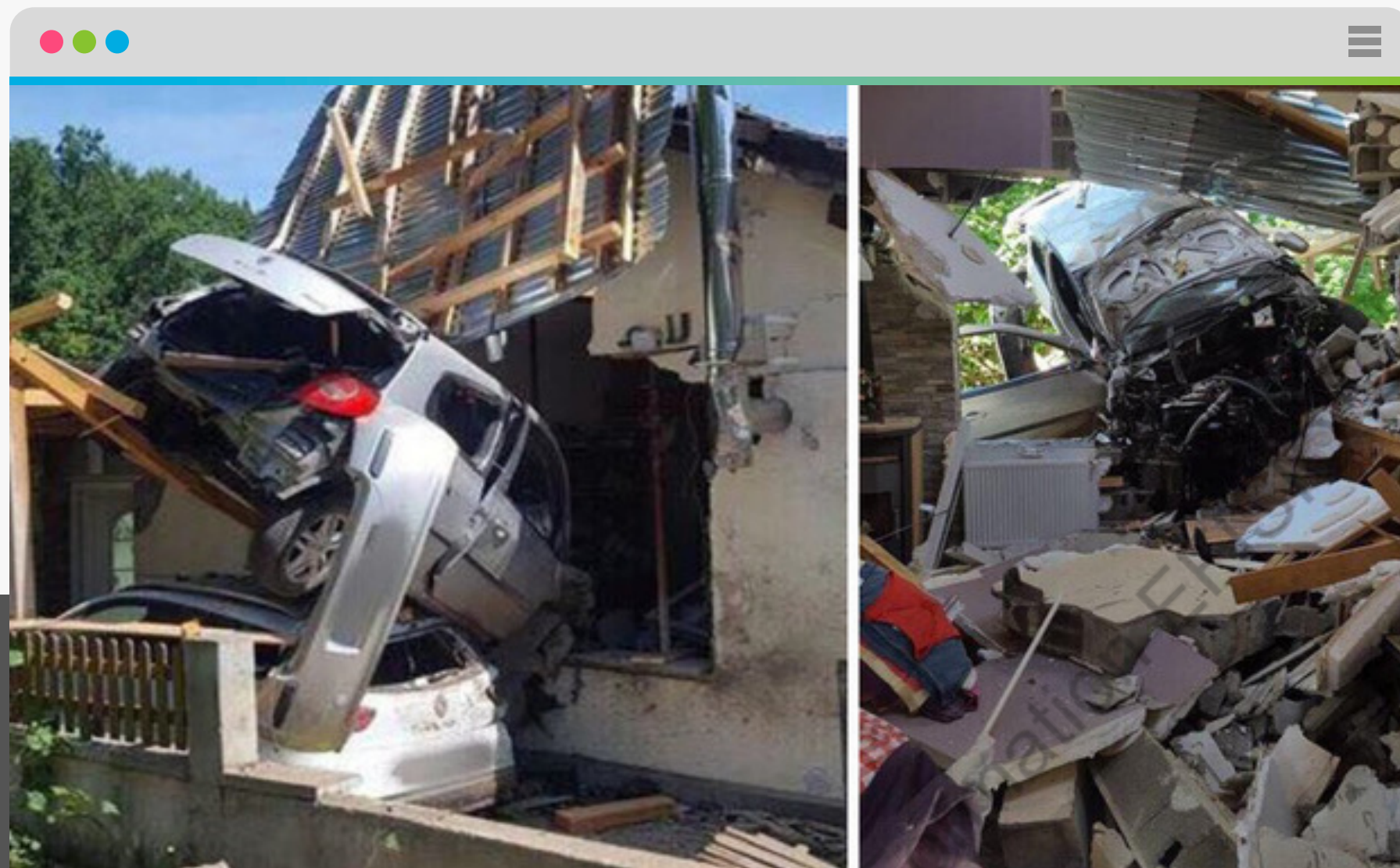
Perte totale ou partielle

En matière immobilière, la perte totale des biens vendus est inconcevable, car il reste toujours au moins le sol. Mais, il faut y assimiler des détériorations essentielles. La vente d'une maison détruite à l'insu des parties lors de la vente est nulle, car c'est elle que l'acquéreur voulait acheter et non un terrain nu.

En cas de perte partielle, **il est au choix de l'acquéreur d'abandonner la vente ou de demander la partie conservée**, en faisant déterminer le prix par ventilation. Le juge a d'ailleurs le pouvoir de rejeter l'action en annulation, pour n'admettre que la réfaction du contrat.

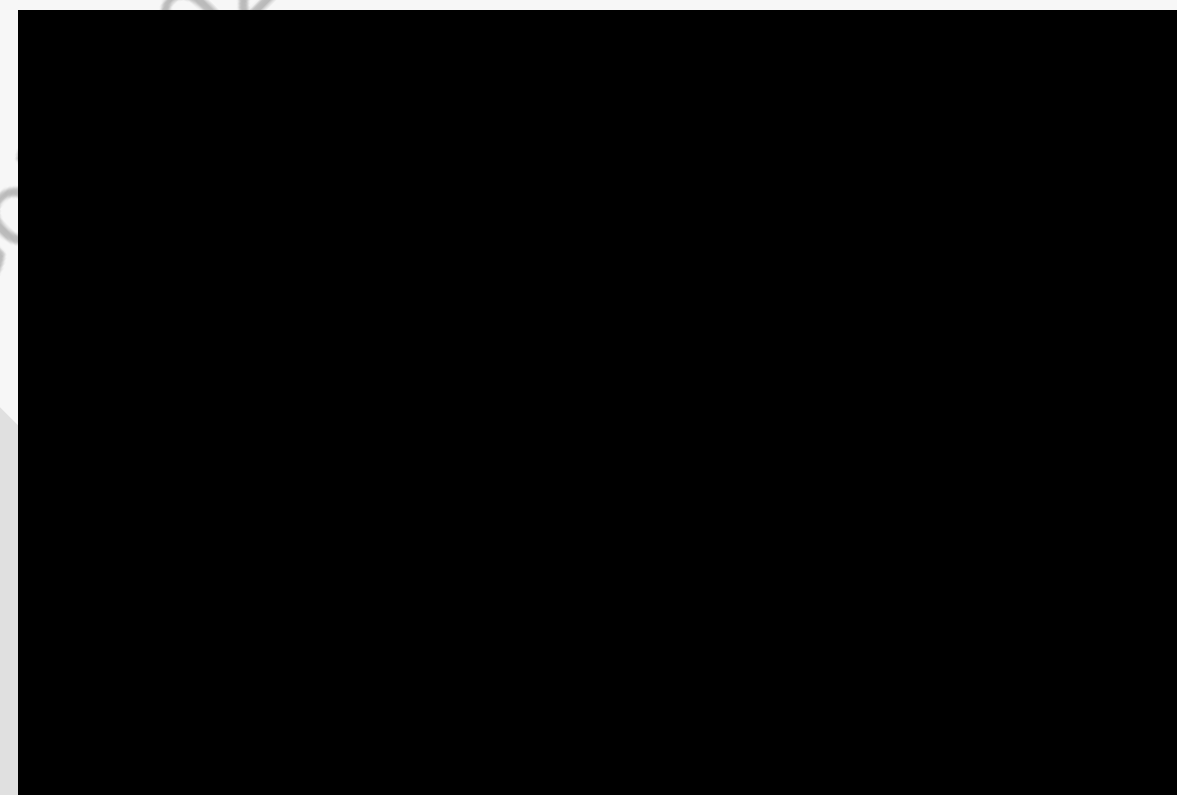
La sécurisation de la transaction immobilière

Perte partielle ou perte totale ?



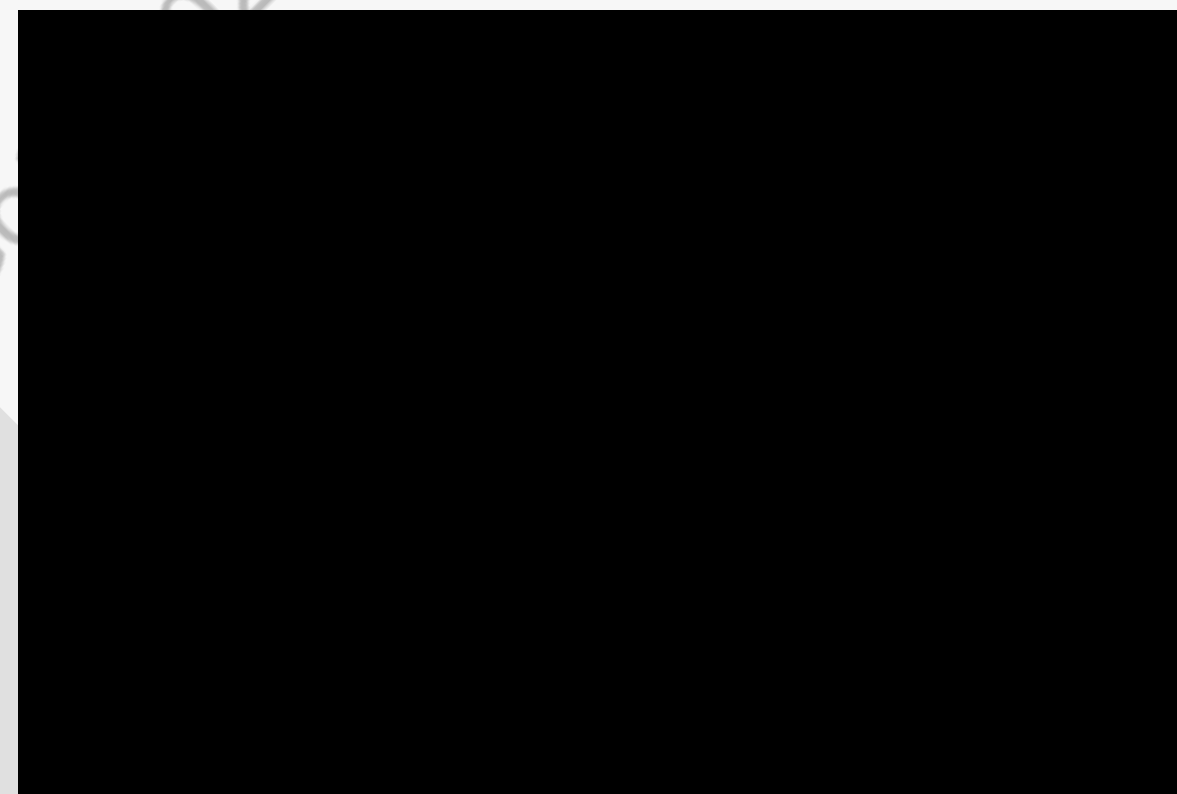
La sécurisation de la transaction immobilière

Perte partielle ou perte totale ?



La sécurisation de la transaction immobilière

Perte partielle ou perte totale ?



Une petite question ...

Les règles relatives à la vente immobilière s'appliquent-elles à un apport en société d'un bien immobilier ?



?



?



?

La sécurisation de la transaction immobilière

Cas spécifique de l'apport en société

L'apport d'un immeuble au capital social d'une société, que ce soit l'occasion de la constitution d'une société ou d'une augmentation de capital social, nécessite **d'accomplir plusieurs démarches spécifiques et de faire rédiger un acte notarié.**

La Cour de cassation a admis que l'apport pur et simple d'un immeuble par une société anonyme exerçant une activité de marchand de biens à une autre société anonyme devait être assimilé à une vente, au sens de l'article 1115 du Code général des impôts (Cass. com., 1er mars 1994, no 92- 12.374).

Ceci a une conséquence sur les possibilités de préemption. Si l'apport est assimilé à une vente alors les droits de préemption existent.



La sécurisation de la transaction immobilière



Droit de préemption de la commune sur l'immeuble

Lorsqu'un immeuble est apporté en nature au capital d'une société, **il faut tout d'abord s'assurer que la commune ne dispose pas d'un droit de préemption**. Si c'est le cas, il faut respecter la procédure applicable (déclaration et respect du délai).

Si l'immeuble est concerné par un droit de préemption, le notaire doit adresser au maire de la commune une déclaration d'intention d'aliéner. Ensuite, la mairie dispose d'un délai de 2 mois pour exercer son droit de préemption.

À TOUT DE SUITE

POUR LA PROCHAINE VIDEO

Formation EFISIO - Adrien Gotty 2022

Formations Loi ALUR



Adrien Gotty 2022



LA SÉCURISATION JURIDIQUE DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE : (14 heures)

Module 1 : Maitriser les fondamentaux de la vente immobilière (7 heures)

Séquence 1 : Connaître les bases juridiques de la vente immobilière

- Les parties au contrat de vente
- Le bien vendu
- La chose immobilière
- Les immeubles par destination
- Le prix de la vente
- La réalisation de la vente
- Les obligations du vendeur
- Les obligations de l'acheteur
- Clause pénale et l'indemnisation de l'agent immobilier

Séquence 2 : Bien appréhender la relation contractuelle de l'offre d'achat jusqu'à la rédaction de l'avant-contrat

- Définir les engagements des parties
- Les conditions de cession d'un avant-contrat
- La promesse unilatérale de vente immobilière
- Le compromis de vente
- Déterminer stratégiquement la durée des promesses
- Intégrer le mécanisme destiné à protéger l'acquéreur immobilier
- Définir les conditions de l'engagement unilatéral d'achat
- Les délais de rétractation et de réflexion
- Gérer la défaillance du promettant et du bénéficiaire

Module 2 : Vente immobilière : le contrat de vente et les ventes spécifiques (7 heures)

Séquence 1 : Les promesses unilatérales, Savoir quand les utiliser

- Identifier les conditions de validité du pacte de préférence
- Notion et constitution du pacte de préférence
- Effets du pacte de préférence
- Opposabilité du pacte de préférence
- Sanction de la violation du pacte de préférence
- Maîtriser les conditions d'application du contrat préliminaire : ventes concernées, dispositions à respecter, clauses essentielles...

Séquence 2 : Sécuriser son compromis de vente immobilière

- Identifier les risques fréquemment rencontrés lors d'une vente immobilière
- Les spécificités de l'achat de biens donnés en location
- Caution, sûreté réelle et hypothèque : savoir quelle garantie privilégier
- Le transfert de propriété et le transfert des risques
- Cerner l'obligation de garantie
- Résolution de la vente immobilière : éviter les risques majeurs

Séquence 3 : Appréhender les spécificités de la vente d'un bien meublé

- Les spécificités du compromis de vente / Établissement de la liste des meubles
- Les frais de notaire / Impact sur la plus-value immobilière

METHODES D'ÉVALUATION

- Évaluation formative
- QCM d'évaluation

METHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Étude de cas, mise en situation
- Pédagogie participative

METHODES D'ÉVALUATION

- Vidéo projecteur
- Paper board

MOYENS MATÉRIELS

INTERVENANTS

START LEARNING s'appuie sur une équipe de formateurs spécialisés

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge

START LEARNING identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

START LEARNING
31, rue de Verdun, A 334, 80000 Amiens
T 03 60 28 40 56 – P 06 79 31 94 12
SIREN : 829 912 237

START LEARNING
Formation-Alur.com

DataDock
Organisme
Référéncé



QUELS OBJECTIFS ?

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Maîtriser le cadre légal de la transaction immobilière
- Identifier et prévenir les risques liés à la vente immobilière
- Sécuriser les avants contrats de la vente immobilière

INFORMATIONS :

Public : Professionnels de l'immobilier

Pré - requis : Aucun

Durée : 14 heures

Tarif inter : 590 € / Pers
Tarif intra : Sur devis personnalisable.

Information et inscription :
Tel : 03 60 28 40 56
contact@start-learning.fr



START
LEARNING

Contactez-nous !



60 Rue de la Vallée 80000 Amiens



facebook.com



twitter.com



contact@start-learning.fr



03.60.28.40.56



Votre formation e-learning

Évaluation formative

14 Heures de formation

Interagir avec le formateur

Actions participatives

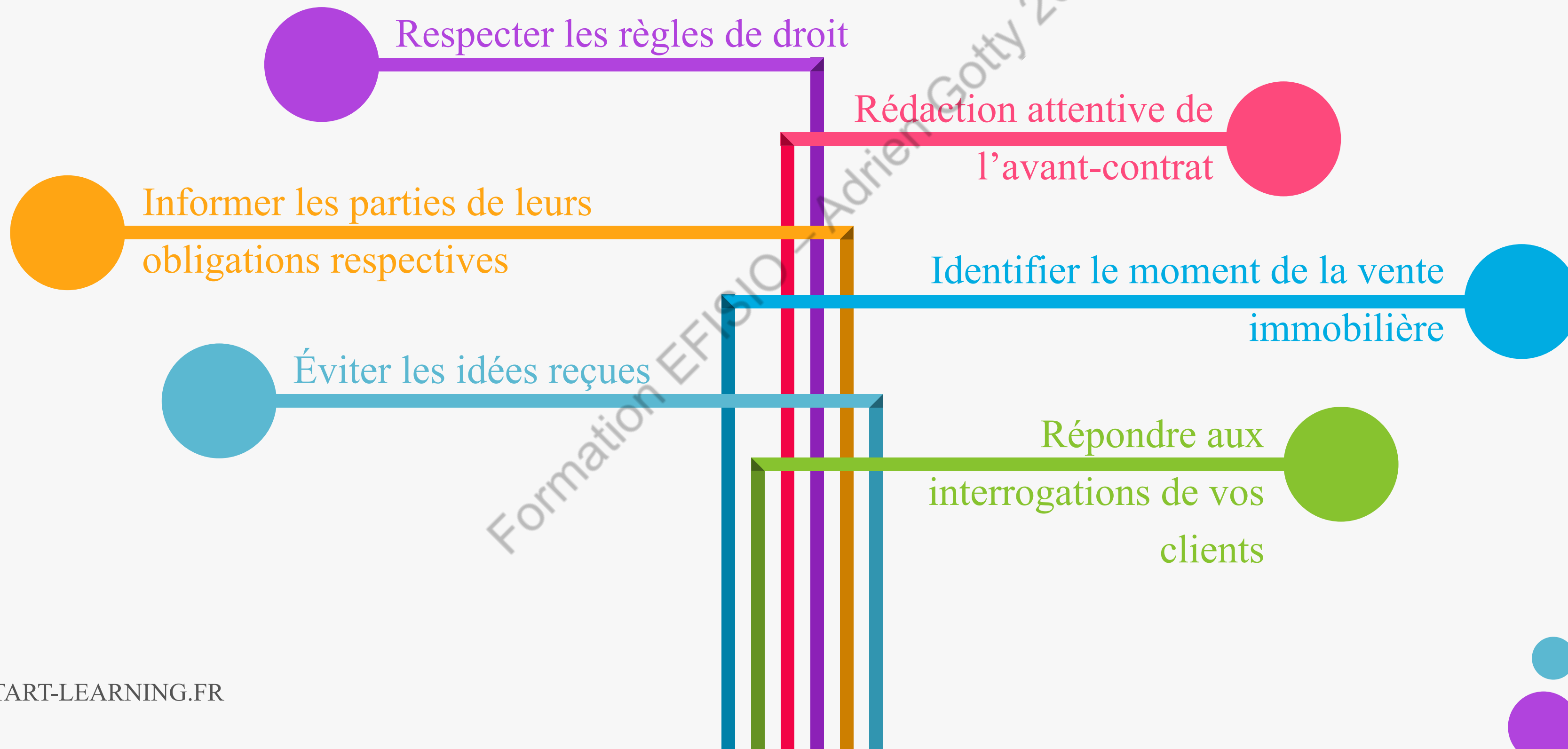


Pratique des avants-contrats
Régime de protection de l'acquéreur
Élément constitutifs de la vente
Caractères de la vente
Vente immobilière
Immeuble

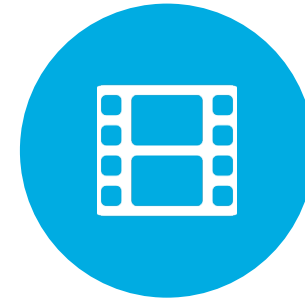
START
LEARNING

La sécurisation de la transaction immobilière

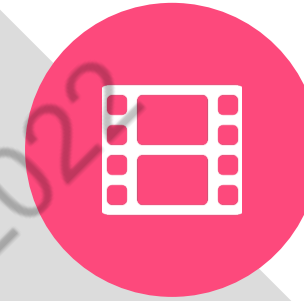
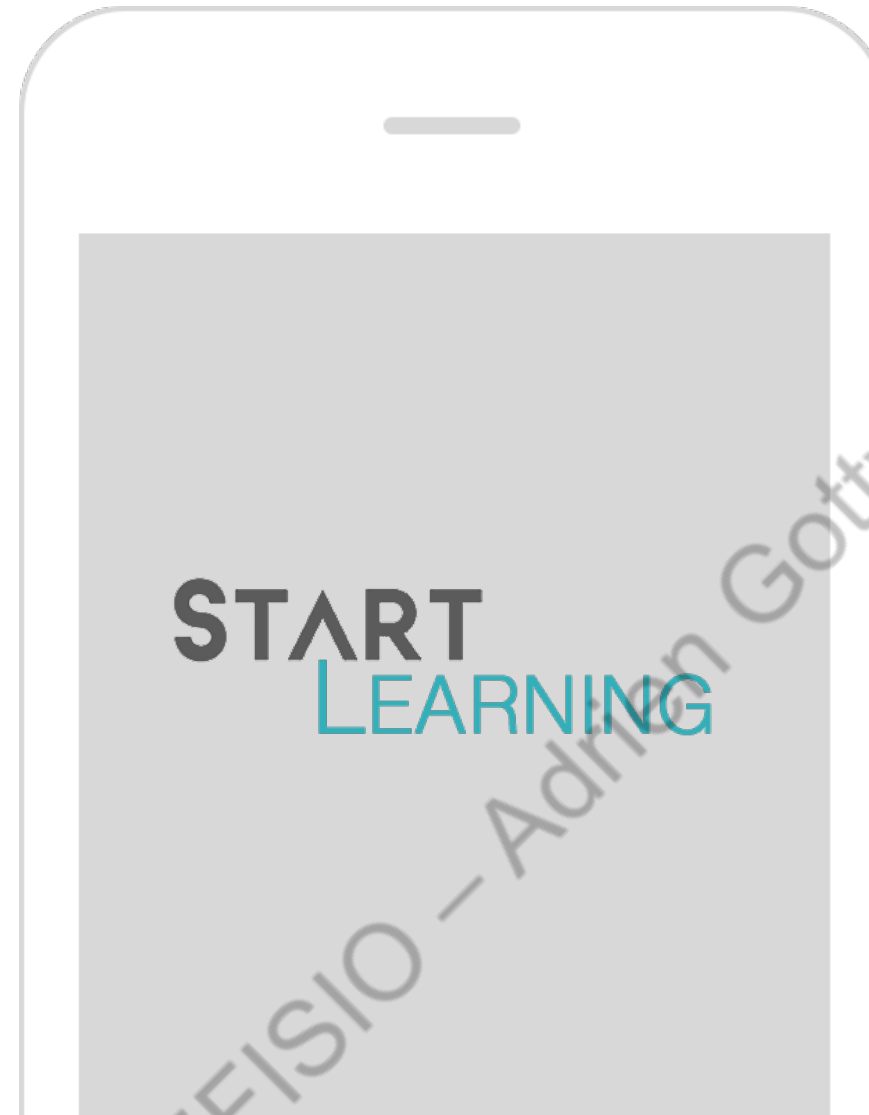
La sécurisation de la transaction immobilière



La vente juridique



L'existence de l'immeuble



Les écrits (mode de preuve)



La perte totale ou partielle

Dans la précédente **video** ...

#LoiElan



Les caractères de la
vente immobilière

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022

Une petite question ...

Pourquoi est-il si compliqué en droit français de déterminer le moment où la vente juridique est réalisée ?



?



?



?



La sécurisation de la transaction immobilière



Caractères de la vente d'immeuble

La vente est un contrat synallagmatique, à titre onéreux, traditionnellement consensuel et, en principe, commutatif.

Elle se définit mieux comme la convention par laquelle l'une des parties, le vendeur, transfère à l'autre, l'acheteur, ses droits sur un bien, en contrepartie du paiement par celui-ci d'un prix en argent.

Elle peut être faite par acte authentique ou sous seing privé pour les objets mobiliers, elle doit être faite par acte authentique s'il s'agit d'un immeuble.

La sécurisation de la transaction immobilière

La vente juridique (article 1583 du Code civil)

La vente est parfaite entre les parties, et la propriété acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on est convenu de la chose et du prix.

Le transfert de propriété (article 1196 du Code civil)

Dans les contrats ayant pour objet l'aliénation de la propriété ou la cession d'un autre droit, le transfert s'opère lors de la conclusion du contrat. Ce transfert peut être différé par la volonté des parties, la nature des choses ou par l'effet de la loi

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



LA PETITE QUESTION

Dans une vente immobilière (sans professionnel) et pour laquelle plusieurs acquéreurs sont positionnés, qui deviendra le propriétaire ?



L'article 1198 alinéa 2 reprend quant à lui une solution posée en jurisprudence : « *Lorsque deux acquéreurs successifs de droits portant sur un même immeuble tiennent leur droit d'une même personne, celui qui a, le premier, publié son titre d'acquisition passé en la forme authentique au fichier immobilier est préférée, même si son droit est postérieur, à condition qu'il soit de bonne foi* ».



La sécurisation de la transaction immobilière



Synallagmatique

Le contrat est dit "synallagmatique" ou "bilatéral", lorsque ses dispositions mettent à la charge de chacune des parties ayant des intérêts opposés l'exécution de prestations qu'elles se doivent réciproquement. Tel est le cas de la vente ou du contrat de bail.

La promesse synallagmatique de vente (PSV) ou compromis de vente est la convention par laquelle les parties donnent leur consentement au contrat définitif de vente, mais prévoient qu'une formalité légale ou conventionnelle supplémentaire devra être accomplie pour que la vente produise ses effets.

L'accord de volonté constaté par la promesse synallagmatique donne alors naissance non pas au contrat définitif de vente, mais à une obligation de faire, celle d'accomplir les formalités nécessaires à la formation du contrat définitif.



La sécurisation de la transaction immobilière



Onéreux

La vente immobilière se caractérise par le paiement d'un prix en argent.

Alors que les faits juridiques peuvent être prouvés par tout moyen, les actes juridiques résultant d'une manifestation de volonté, ils doivent normalement être prouvés par écrit.

Il doit être passé acte devant notaires ou sous signatures privées de toutes choses excédant une somme ou une valeur fixée par décret. (article 1359 du Code civil).

La sécurisation de la transaction immobilière

Les modes de preuve :

Acte authentique

Acte sous seing privé

Commencement de preuve
par écrit



La sécurisation de la transaction immobilière

La chose vendue et le prix sont censés s'équivaloir, sous réserve d'erreur, volontaire ou non, des parties.



Commutatif

Selon l'article 1108 du Code civil, le contrat est commutatif lorsque chacune des parties s'engage à procurer à l'autre un avantage qui est regardé comme l'équivalent de celui qu'elle reçoit.

Le contrat commutatif est un contrat à titre onéreux dans lequel les parties recherchent au moment de sa conclusion une contrepartie certaine et équivalente. Il ne s'agit pas d'une équivalence en valeur. Seule importe donc l'existence d'une contrepartie sans que soit prise en considération sa valeur objective. Il suffit que les prestations soient regardées comme équivalentes, ce qui suppose une appréciation purement subjective de la valeur.

Dans un arrêt de la Cour de cassation a jugé "qu'est nul tout contrat commutatif dans lequel les obligations du débiteur, résultant de ce seul contrat et appréciées à la date de sa conclusion, excèdent notablement celles de l'autre partie"(chambre commerciale, 10 décembre 2002 N° de pourvoi : 01-11279).

La sécurisation de la transaction immobilière



Quelle sanction pourrait encourir un déséquilibre significatif dans un contrat de vente ?



LA PETITE QUESTION

Une vente aléatoire, est-ce possible en matière de transaction immobilière ?

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



Aléatoire lorsque l'équivalent de l'une des prestations « consiste dans la chance de gain ou de perte pour chacune des parties, d'après un évènement incertain (...) » (C. civ., art. 1104), comme en cas de cession d'usufruit ou de vente contre rente viagère.

Selon l'article 1108, alinéa 2 du Code civil, le contrat est **aléatoire** « *lorsque les parties acceptent de faire dépendre les effets du contrat, quant aux avantages et aux pertes qui en résulteront, d'un évènement incertain* ».



La sécurisation de la transaction immobilière

L'aléa chasse la lésion



Vente en viager

Au sens juridique du terme (article 1964 du Code Civil), la vente en viager est donc un contrat aléatoire, car le prix est versé en fonction d'un élément inconnu : la date de décès du vendeur. L'achat en viager consiste à vendre un logement à une personne (appelée débirentier) en échange du versement mensuel d'une rente pendant toute la durée de vie du vendeur (appelé crédirentier).

La vente en viager consiste pour l'acquéreur (appelée débirentier) à acheter un logement sans avoir à verser la totalité du prix de vente le jour de l'acquisition. Ce logement pourra être occupé par l'acquéreur à partir du décès du vendeur.

Le vendeur ne sait pas pendant combien de temps il va payer. Et, plus le décès du vendeur survient rapidement, plus l'acquéreur est gagnant. A l'inverse, face à un vendeur d'une longévité exceptionnelle, l'acquéreur paiera plus cher que la valeur.



LA PETITE QUESTION

Comment se caractérise l'absence d'aléa lors d'une vente en viager?

Formation EFISQ – Adrien Gotty 2022

La sécurisation de la transaction immobilière

Le vendeur est mort lors de la signature de l'acte

Le contrat de vente est également nul lorsque la rente est constituée sur la tête d'une personne déjà morte au jour du contrat (art. 1974 du Code civil). En effet, dans cette situation, il n'y a donc aucun aléa pour le vendeur.

La rente viagère est anormalement basse

Une rente viagère anormalement basse car elle sera sanctionnée par l'absence de prix réel et sérieux. Si le contrat n'est pas équilibré, la vente sera annulée.

L'imminence du décès du crédientier.

La vente en viager est nulle lorsque le vendeur décède dans les 20 jours suivant la date de la vente d'une maladie dont il était atteint au moment de la vente (art. 1975 du Code civil). Peu importe si l'acheteur ignorait ou non l'existence de cette maladie.



La sécurisation de la transaction immobilière



Consensualisme

Les parties décident librement du contenu du contrat, sauf disposition de la loi. Le principe est celui de la liberté contractuelle. Ainsi, les contrats reposent sur un principe fondamental, **celui du consensualisme, qui exige seulement l'engagement de deux volontés pour la conclusion du contrat.**

Selon le principe du consensualisme, seul l'échange de deux volontés et de deux engagements conduit à la conclusion d'un contrat. Il en résulte qu'un seul échange oral suffit à l'établissement d'un contrat.

Seule compte donc la manifestation de volontés des parties ; il n'est besoin d'aucun formalisme. Ainsi donc, toute extériorisation du consentement (parole, geste) est équivalente à la condition qu'elle soit suffisamment expressive. On comprend alors que le seul respect du consensualisme permet de conclure rapidement des contrats, ce qui est un atout en matière de relations économiques. Sur le plan moral, le consensualisme se fonde sur le seul respect de la parole de l'autre.



RÉFORME

DROIT DES CONTRATS

La loi n° 2018-287 du 20 avril 2018 ratifiant l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations a été publiée au Journal officiel du 21 avril 2018.

Son objectif affiché est de rendre plus lisible et plus accessible le droit des contrats. Elle doit également rendre plus attractif le droit français en rapprochant la législation française des autres droits nationaux européens.

La sécurisation de la transaction immobilière

Depuis l'entrée en vigueur, le 1er octobre 2016, de l'ordonnance no 2016-131 du 10 février 2016, portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations, l'article 1172, alinéa 1, du Code civil dispose que « les contrats sont par principe consensuels ».



Article 1172 du Code civil

Les contrats sont par principe consensuels.

Par exception, la validité des contrats solennels est subordonnée à l'observation de formes déterminées par la loi à défaut de laquelle le contrat est nul, sauf possible régularisation.

En outre, la loi subordonne la formation de certains contrats à la remise d'une chose.



La sécurisation de la transaction immobilière



Formalisme : exception au consensualisme

Le consensualisme est généralement opposé au formalisme. En réalité, la forme peut être importante dans le consensualisme, notamment pour des raisons de preuve. A l'exception des petits accords de la vie courante, les contrats sont de plus en plus souvent soumis à des règles de forme.

Le formalisme a pour but de clarifier le consentement, de le porter à la connaissance des tiers ou encore de bénéficier d'une preuve de l'acte juridique ; cela permet de donner une importance à l'acte et donc d'amener davantage les parties à la réflexion avant l'engagement.



La sécurisation de la transaction immobilière



Contrat solennel

Le formalisme est retrouvé dans les actes solennels : actes authentique ou actes sous seing privé. Dans les deux cas, sa validité dépend du caractère écrit du contrat.

Le caractère solennel d'un acte est déterminé par l'extériorisation du consentement que le formalisme permet d'apporter. Aujourd'hui, de plus en plus de contrats doivent être constatés par un acte authentique.

La sécurisation de la transaction immobilière



La décision du juge

La jurisprudence fait application régulièrement du principe selon lequel il y a vente dès que les parties sont d'accord sur la chose et sur le prix (*Cass. 3ème civ., 08 juin. 2010, n° 09-66495 ; Cass. 1ère civ., 26 sept. 2018, n° 17-11023 ; Cass. 3ème civ., 29 sept. 2016, n° 14-26674*);

Jurisprudence

Attendu qu'ayant souverainement retenu qu'il résultait des termes de la lettre du 2 janvier 2006 de la société Sedalau, dans laquelle elle demandait à la société Urbania, agent immobilier, de prévenir l'acheteur de l'annulation de son offre de vente, qu'elle avait été informée par cette dernière de ce que son offre du 29 décembre 2005, confirmée le 30 décembre 2005 avait été acceptée, que l'erreur sur le prix prétendument commise par la société Sedalau était inexcusable dès lors que ce prix avait été confirmé, en des termes très clairs, excluant toute équivoque, par la télécopie du 30 décembre 2005, que la vente s'étant formée dès l'acceptation par M. et Mme X... de cette offre, la société Sedalau ne pouvait plus ultérieurement rétracter son offre au prétexte d'une erreur matérielle sur le prix, la cour d'appel, sans dénaturation, a pu en déduire que la vente était parfaite ;

D'où il suit que le moyen n'est pas fondé ;

PAR CES MOTIFS :

REJETTE le pourvoi ;

Cass. 3ème civ., 08 juin. 2010, n° 09
66495

Information EFISIO - Adrien Gotty 2022

Attention!

Jurisprudence

Selon l'arrêt attaqué, que, le 12 octobre 2010, M. X... a signé un document intitulé « lettre d'intention d'achat de biens immobiliers » concernant l'acquisition d'un local industriel appartenant à la société Data, depuis lors mise en liquidation judiciaire ; qu'invoquant le refus de la banque de lui accorder un prêt, il a renoncé à l'acquisition du bien ; que le liquidateur judiciaire de la société Data l'a assigné en indemnisation ;

Attendu que, pour démontrer le caractère fautif de la rétractation de M. X..., l'arrêt retient que la proposition d'acquérir qu'il a signée le 12 octobre 2010 n'était assortie d'aucune condition suspensive opposable au vendeur ;

Qu'en statuant ainsi, alors que, dans l'acte en cause, après la mention « La vente, si elle intervient aura lieu aux conditions ordinaires et de droit » il était écrit :

« En cas d'acceptation de la présente proposition, un acte sous seing privé sera établi pour préciser toutes les modalités de la vente : elle sera notamment soumise aux conditions suspensives suivantes : recours à un prêt... », la cour d'appel, qui en a dénaturé les termes, a violé le principe susvisé ;

PAR CES MOTIFS et sans qu'il y ait lieu de statuer sur les autres griefs du pourvoi :

CASSE ET ANNULE

Cass. 1ère civ., 26 sept. 2018, n° 17-11023

Jurisprudence

Selon l'arrêt attaqué (Toulouse, 1er décembre 2014), que la société Jonalex a proposé à la société de la Briquetterie d'acquérir un ensemble immobilier lui appartenant sans condition suspensive d'obtention de financement ; que le projet de vente a donné lieu à des échanges de courriers entre les parties ; que, soutenant qu'il y avait eu accord sur la chose et sur le prix, la société Jonalex a assigné la société de la Briquetterie en vente forcée ;

Attendu que la société Jonalex fait grief à l'arrêt de rejeter cette demande ;

Mais attendu qu'ayant relevé que le conditionnel employé par le gérant de la société de la Briquetterie dans sa réponse à l'offre d'achat de la société Jonalex démontrait que son accord était réservé et souverainement retenu que certains aspects du contrat considérés comme essentiels par l'acquéreur n'avaient pas fait l'objet

d'un accord du vendeur, la cour d'appel a pu, par ces seuls motifs, en déduire que les échanges entre les parties n'avaient jamais dépassé le stade des pourparlers et que la vente ne pouvait être considérée comme parfaite ;

Mais attendu qu'ayant relevé que la société Jonalex s'était obstinée à faire reconnaître un contrat de vente alors que les parties n'avaient pas dépassé le stade des pourparlers, qu'elle avait « freiné » la vente et que son comportement était à l'origine du préjudice financier de la société de la Briquetterie, la cour d'appel a pu, sans méconnaître l'objet du litige, en déduire qu'elle devait être condamnée à des dommages et intérêts dont elle a souverainement fixé le montant ;

D'où il suit que le moyen n'est pas fondé ;

PAR CES MOTIFS :

REJETTE le pourvoi ;

Cass. 3ème civ., 16 nov. 2017, n° 15-12268

La sécurisation de la transaction immobilière

Conditions de réussite de la vente

La vente immobilière comporte le plus souvent des conditions ou des termes dont la réalisation la retarde et dont dépend sa perfection.

Différents facteurs viennent modérer le principe de l'immédiateté du transfert de propriété et des risques :

- Mécanismes de protection de l'acheteur. Délai de rétractation de 10 jours (SRU)
- La possibilité d'y déroger conventionnellement
- Conditions suspensives, notamment celles des financements. En cas de condition suspensive, l'obligation devient pure et simple à sa réalisation. Le transfert de propriété s'opère à cet instant, sauf stipulation contraire de la convention.

À TOUT DE SUITE

POUR LA PROCHAINE VIDEO

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022

START LEARNING

Contactez-nous !



60 Rue de la Vallée 80000 Amiens



facebook.com



twitter.com



contact@start-learning.fr



03.60.28.40.56



START
LEARNING

Formation EF/SIO - Adrien Gotté 2022

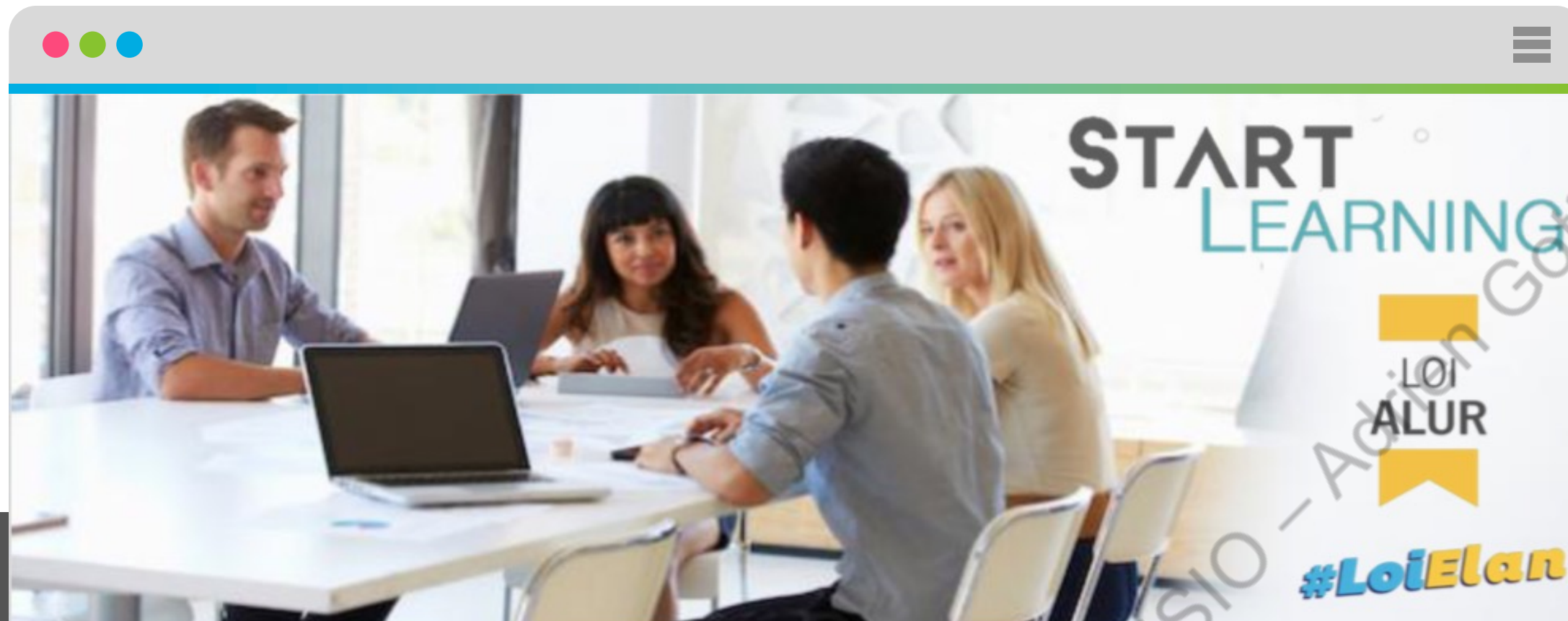
#LoiElan

LOI
ALUR



SÉQUENCE

LA SÉCURISATION JURIDIQUE DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE



Le programme

LA SÉCURISATION JURIDIQUE DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE : (14 heures)

Module 1 : Maîtriser les fondamentaux de la vente immobilière (7 heures)

Séquence 1 : Connaître les bases juridiques de la vente immobilière

- Les parties au contrat de vente
- Le bien vendu
- La chose immobilière
- Les immeubles par destination
- Le prix de la vente
- La réalisation de la vente
- Les obligations du vendeur
- Les obligations de l'acheteur

Séquence 2 : Bien appréhender la relation contractuelle de l'offre d'achat jusqu'à la rédaction de l'avant-contrat

- Définir les engagements des parties
- Les conditions de cession d'un avant-contrat
- La promesse unilatérale de vente immobilière
- Le compromis de vente
- Déterminer stratégiquement la durée des promesses
- Intégrer le mécanisme destiné à protéger l'acquéreur immobilier

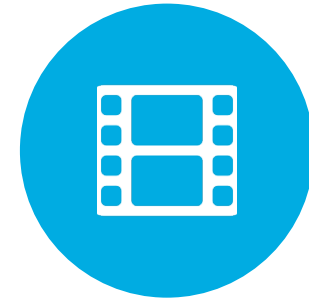
QUELS OBJECTIFS ?

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

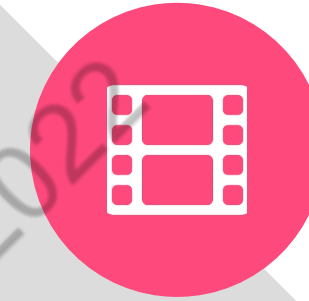
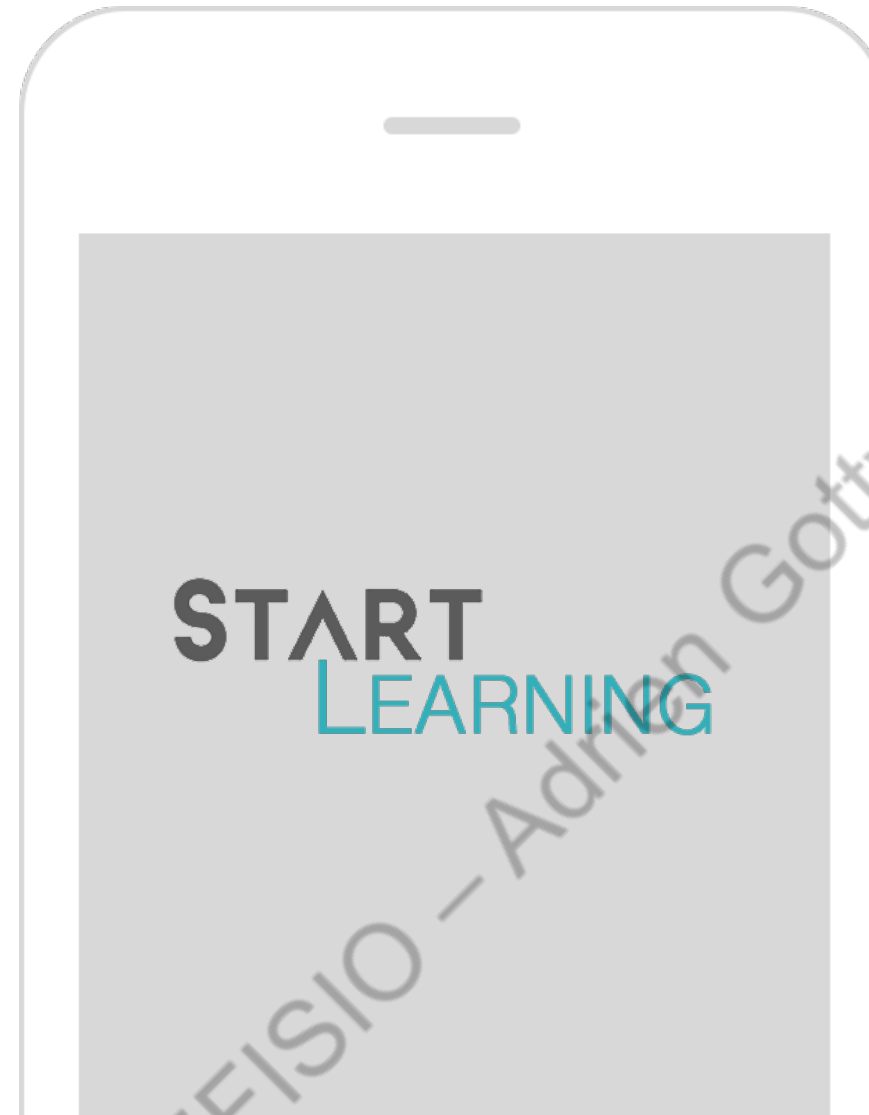
- Maîtriser le cadre légal de la transaction immobilière
- Identifier et prévenir les risques liés à la vente immobilière
- Sécuriser les avants contrats de la vente immobilière

INFORMATIONS :

Les caractères de la vente



Commutatif / Consensuel



Synallagmatique / onéreux



Caractère aléatoire (viager)

Dans la précédente **video** ...

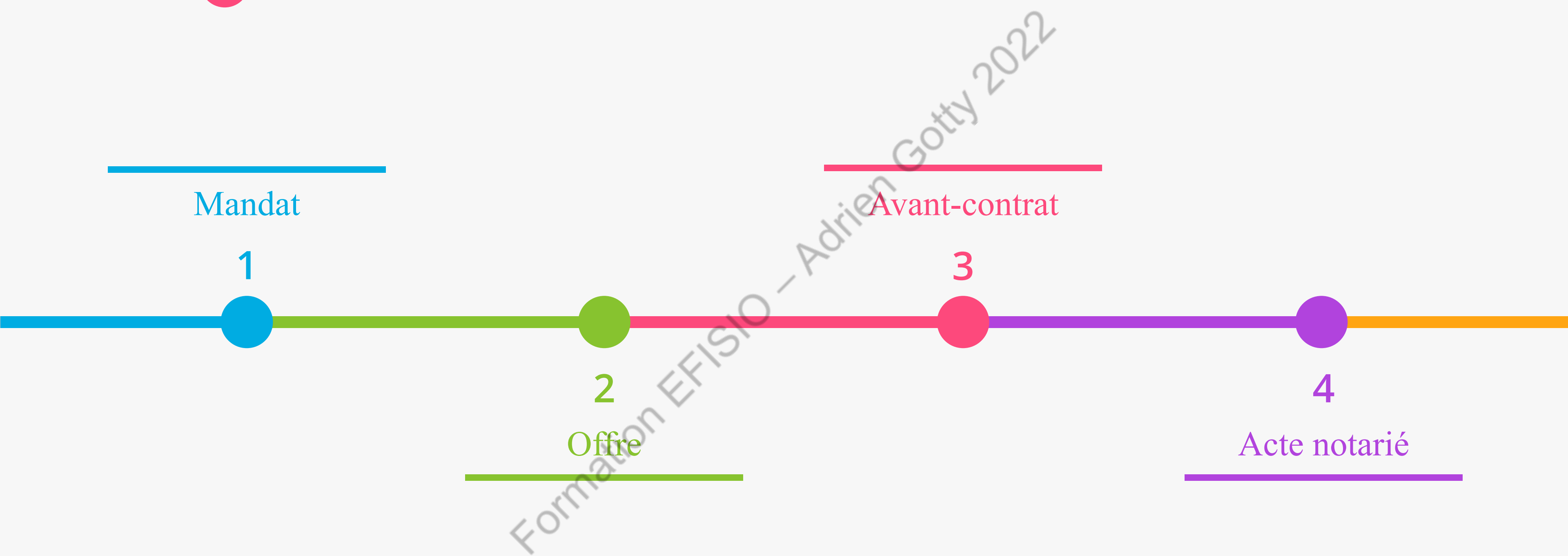
#LoiElan



Les éléments constitutifs
de la vente immobilière

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022

La sécurisation de la transaction immobilière



La sécurisation de la transaction immobilière



Par principe, à quel moment la vente est-elle formée ?

La sécurisation de la transaction immobilière

OFFRE D'ACHAT

Représentée par : _____
Qualité : _____

Nous soussignés _____

Après avoir visité, par votre intermédiaire, les biens ci-après désignés : _____

appartenant à : _____

faisons offre d'achat, sous réserve de l'acceptation des propriétaires, au prix de : _____

Offre d'achat

L'offre d'achat (ou proposition d'achat) se présente comme un moyen pour le candidat acquéreur de réserver le bien à des conditions qu'il fixe.

L'offre d'achat ne doit pas être confondu avec une promesse unilatérale d'achat. Si le vendeur accepte l'offre, sa décision doit être formalisée par écrit.

Compromis de vente

VENTE DE BIENS ET DROITS IMMOBILIERS SOUS CONDITIONS SUSPENSIVES

Un compromis de vente peut être signé lorsque le vendeur et l'acquéreur ont la certitude de vouloir conclure la vente du logement. Cet acte engage définitivement le vendeur et l'acquéreur sauf clause prévoyant, sous certaines conditions, un désistement unilatéral ou réciproque.



La sécurisation de la transaction immobilière



Rencontre des consentements (offre + acceptation)

À l'image de l'article 1172, al 1er, nouveau, du Code civil selon lequel « *les contrats sont par principe consensuels* », la vente d'immeuble, comme toute vente, se forme, en principe, par la seule rencontre des consentements de l'acheteur et du vendeur, en l'absence de toute formalité, sous réserve cependant des exigences légales actuelles destinées à assurer la protection de l'acquéreur immobilier (SRU et prêt).

L'existence d'un accord de volonté des parties est, en principe, la condition nécessaire et suffisante de la vente.

Sa validité n'est pas subordonnée à l'établissement d'un acte notarié, ni même d'un écrit.



La sécurisation de la transaction immobilière



Double condition

Une jurisprudence constante admet que la vente est parfaite, sans aucune condition de forme, même en l'absence d'acte écrit, dès lors que **les parties ont été d'accord sur la chose et sur le prix** (Cass. 1^{re} civ., 11 mars 1964, no 61-12.852 ; Cass. 3^e civ., 27 nov. 1990, no 89-14.033).

En l'absence d'un tel accord de volonté, il n'y a pas vente (Cass. 3^e civ., 26 févr. 1975, no 73-11.729 ; Cass. 3^e civ., 23 févr. 1977, no 75-13.832)



La sécurisation de la transaction immobilière



Acte sous signature privée

L'acte sous signature privée (C. civ., art. 1359) constatant l'accord des parties, quand il en a été établi un, cristallise la vente d'un immeuble, **indépendamment de sa réitération par acte authentique**, si bien que celle-ci s'impose aux héritiers du vendeur décédé avant cette réitération (Cass. 3e civ., 27 nov. 1990, no 89-14.033).

Formation EFSIO – Adrien Gotty 2022



LA PETITE QUESTION

Un échange de mail ou un sms a-t-il une valeur juridique dans le cadre d'une vente immobilière ?

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



Aujourd'hui, il est vivement conseillé de faire une offre écrite. En effet, une telle offre, comme il a été dit plutôt, **est un acte juridique**. Elle vous oblige à respecter votre engagement dans le cas où le propriétaire accepte votre offre. Il est aussi possible de faire une offre d'achat par mail. Cette dernière aura la même valeur juridique qu'une offre d'achat écrite.

La sécurisation de la transaction immobilière



Article 1173 du Code civil

Les formes exigées aux fins de preuve ou d'opposabilité sont sans effet sur la validité des contrats.



La sécurisation de la transaction immobilière



Accord verbal

Un simple accord verbal suffit et cristallise la vente d'immeuble, pourvu que l'accord des parties soit certain, les juges du fond ayant à cet égard un pouvoir souverain d'appréciation (Cass. 3e civ., 2 mai 1978, no 76-14.465), à condition de vérifier suffisamment l'accord de tous les intéressés (Cass. 3e civ., 23 févr. 1977, no 75-13.832).

Il est difficile en l'absence d'acte écrit d'établir l'existence et, surtout, le contenu de la vente. La preuve n'en peut être rapportée que par l'acte écrit. Comme le prix d'un immeuble excède toujours la somme de 1 500 euros, la **rédaction d'un écrit est en pratique nécessaire**, sinon pour la validité, du moins pour la preuve de la vente.

La sécurisation de la transaction immobilière



La décision du juge

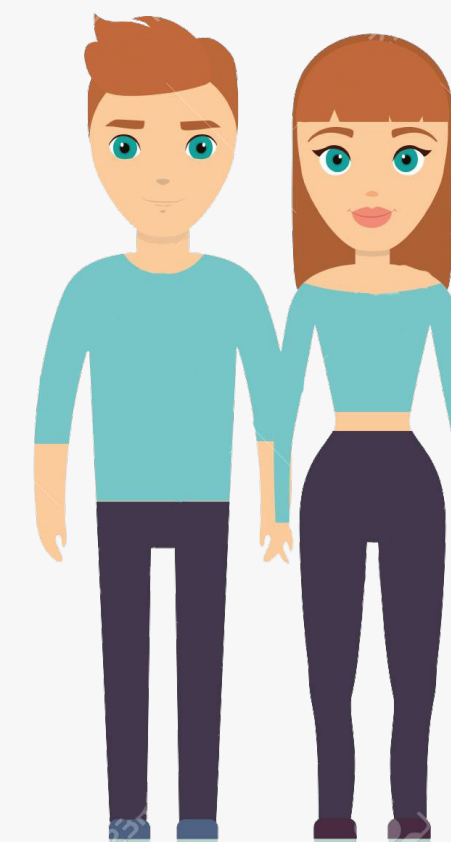
La jurisprudence fait application régulièrement du principe selon lequel il y a vente dès que les parties sont d'accord sur la chose et sur le prix (*Cass. 3ème civ., 08 juin. 2010, n° 09-66495 ; Cass. 1ère civ., 26 sept. 2018, n° 17-11023 ; Cass. 3ème civ., 29 sept. 2016, n° 14-26674*);

La sécurisation de la transaction immobilière

Vendeurs



Acquéreurs



Une fois la rencontre des consentements réalisée, laquelle de ces deux parties est obligée ?

La sécurisation de la transaction immobilière

Depuis la loi SRU, qui interdit tout versement dans le cadre d'une offre unilatérale, nombreux sont ceux qui s'imaginent, même parmi les professionnels de l'immobilier, qu'une offre d'achat, fût-elle acceptée, n'a aucune valeur.

Offre d'achat contresignée

Le signataire d'une offre d'achat est engagé et l'acheteur peut l'obliger à passer la vente et à lui délivrer le bien.

La situation est en général la suivante : une agence trouve un acquéreur, rédige une offre et la fait accepter par le vendeur, dans l'attente de la rédaction du compromis. Il y a donc accord sur la chose et sur le prix, ce qui rend la vente parfaite.

Une deuxième agence trouve alors un autre acquéreur à des conditions plus avantageuses pour le vendeur, et convainc celui-ci que la première offre ne l'engage pas. Elle lui en fait accepter une deuxième, voire lui fait signer directement un compromis.

Le vendeur a donc vendu deux fois... et se trouve dans une situation très inconfortable. Le premier acquéreur pourra tenter une action en vue d'obtenir la vente judiciaire, ou des dommages et intérêts. Le deuxième également... Et l'agence évincée voudra être indemnisée.

Jurisprudence

La S.N.C a le 14 janvier 2005 confié à la S.A.R.L. Cabinet d'Affaires Eric DIAZ un mandat de vente sans exclusivité portant sur le fonds de commerce précité, pour le prix de 580 000,00 euros comprenant une rémunération de 50 000,00 euros à la charge de l'acquéreur.

Ce mandat stipule notamment :

- un versement par l'acquéreur, à l'appui de toute offre d'acquisition, d'un montant maximum de 10 % du prix total ci-dessus;
- l'engagement du mandant à signer aux prix, charges et conditions convenues avec tout acquéreur présenté par le mandataire; et à défaut à verser à ce dernier, en vertu des articles 1142 et 1152 du Code Civil, une indemnité compensatrice forfaitaire égale au montant de la rémunération précitée.

Une lettre-proposition d'achat pour un prix de 565 000,00 euros, dont 35 000,00 euros de rémunération pour la S.A.R.L. Cabinet d'Affaires Eric DIAZ a été signée le 7 décembre 2005 par les époux D..., et acceptée le lendemain par la S.N.C. X..., étant précisé que l'avant contrat devait être signé le 1er mars 2005 en réalité 2006 . Mais le vendeur a informé le 26 janvier 2006 la S.A.R.L. Cabinet d'Affaires Eric DIAZ que "pour des raisons personnelles" il renonçait à cette vente. Et le 13 février suivant les époux D... ont mis fin à leur projet en raison de cette renonciation.

La S.A.R.L. Cabinet d'Affaires Eric DIAZ a pris acte de cette renonciation, mais a réclamé à la S.N.C. X... le paiement de la somme de 50 000,00 euros à titre d'indemnité compensatrice forfaitaire, avec mise en demeure le 7 février 2006.

Jurisprudence

La S.N.C est donc seule responsable de l'échec du mandat de vente qu'elle avait donné le 14 janvier 2005 à la S.A.R.L. Cabinet d'Affaires Eric DIAZ ce qui l'oblige, en raison de son refus de signer un compromis aux prix, charges et conditions convenues définitivement avec les acquéreurs, à verser à cette société une indemnité compensatrice forfaitaire égale au montant de la commission prévue, ce par la simple application des stipulations du mandat ci-dessus.

Cependant le fait que la concrétisation de la vente n'aurait permis à la S.A.R.L. Cabinet d'Affaires Eric DIAZ de ne percevoir que la somme de 35 000,00 euros au lieu de celle de 50 000,00 euros prévue au départ ne lui permet pas de réclamer la seconde somme. De plus cette société, vu l'interruption du processus de la vente par la S.N.C. X..., n'a accompli qu'une partie des diligences prévues, ce qui signifie que la première somme, constitutive d'une clause pénale, est manifestement excessive au sens de l'article 1152 alinéa 2 du Code Civil. Ces 35 000,00 euros seront

diligences prévues, ce qui signifie que la première somme, constitutive d'une clause pénale, est manifestement excessive au sens de l'article 1152 alinéa 2 du Code Civil. Ces 35 000,00 euros seront par suite réduits à 20 000,00 euros.

Cour d'appel d'Aix en Provence
2ème Chambre, 15 janvier 2009, No
2009/18

Formation EFISIO / Affaires Gotty 2022

Attentive !



LA PETITE QUESTION

Existe-t-il des cas dans lesquels la jurisprudence considère que la contresignature du vendeur ne l'engage pas définitivement ?

Formation EFISO – Adrien Gotty 2022

La sécurisation de la transaction immobilière

Selon les juges, ce type d'offre peut être signé par un vendeur sans qu'il soit tenu de poursuivre la vente, car il n'y a pas réellement de consentement définitif à la vente.

3^{ème} Cas

Les conditions de validité de l'offre d'achat ne sont pas réunies à cause de l'insuffisante précision du bien (adresse) ou du prix.

2^{ème} Cas

Une offre d'achat peut prévoir que les parties ne seront définitivement engagées qu'à la signature du compromis, et que c'est à ce stade que seront indiquées les conditions de la vente notamment les conditions suspensives, le mode de financement, ainsi que le consentement des parties.

1^{er} Cas

Il a été jugé qu'une offre succincte ne précisant pas les conditions de la vente n'engageait pas le vendeur. Par exemple, lorsqu'un compromis prévoit une condition d'obtention de prêt par l'acquéreur, et que cette condition n'était pas indiquée dans l'offre.

La sécurisation de la transaction immobilière

Au stade de la négociation, il est très important de savoir faire la distinction entre une offre d'achat et une invitation à entrer en pourparlers.

Mandat

1



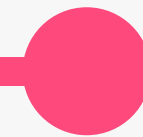
2

Offre



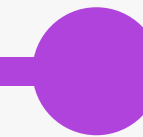
Avant-contrat

3



4

Acte notarié





LA PETITE QUESTION

Que se passe-t-il si le vendeur ne se présente pas à l'acte notarié ?

Formation EFISO – Adrien Gotty 2022



Si le vendeur ne se présente pas chez le notaire le jour de la signature de l'acte authentique, l'acheteur ayant levé l'ensemble des conditions suspensives dispose d'un recours.

Le vendeur étant en violation de ses obligations contractée dans le compromis, l'acheteur choisira de faire jouer la clause pénale ou de faire délivrer une mise en demeure d'avoir à régulariser la vente et pourra par la suite saisir le tribunal suite au procès-verbal de carence dressé par la notaire. Par jugement, le tribunal dira que la vente est parfaite et ce jugement vaudra acte authentique.



La sécurisation de la transaction immobilière



Mise en demeure

La mise en demeure d'exécuter une obligation contractuelle n'est pas soumise à aucune exigence de preuve par écrit (article 1146 du Code civil).

Le créancier de cette obligation peut en effet y procéder par simple demande orale au débiteur. Néanmoins, mieux vaut conserver une trace écrite de cette mise en demeure dans la mesure où elle permettra d'établir que la vente a été mise en échec par la faute de celui qui avait l'obligation d'y procéder.

Jurisprudence

Les époux Z... ont donné à l'Agence immobilière Benquet un mandat non exclusif de vente de leur appartement au prix de 850 000 francs, ce mandat étant valable pour une durée de trois mois à compter du 29 mars 1990; que l'agence a trouvé preneur en la personne de M. A..., auquel M. Z... a consenti la vente par acte sous seing privé du 22 juin 1990; que Mme Z... ayant refusé de la régulariser, M. A... et l'Agence Benquet ont assigné les deux époux afin que la vente soit déclarée parfaite et que l'agence puisse percevoir sa commission ;

Attendu, qu'ayant retenu que l'offre de vente adressée au public précisait les conditions essentielles de cette vente et était exprimée par l'entremise de l'agent immobilier auquel avait été conféré un mandat de vente, la cour d'appel, abstraction faite de motifs erronés mais surabondants relatifs à l'existence d'un élément "d'intuitu personae",

en a déduit, à bon droit, que cette offre entraînant la formation du contrat, dès qu'elle était acceptée par l'acquéreur, la vente étant devenue parfaite par l'acceptation de M. A... émise sur pollicitation tant de Monsieur que de Mme Z..., et que cette dernière, qui avait valablement signé le mandat de vente, était non moins valablement engagée que son mari à céder son immeuble et ne pouvait invoquer les dispositions de l'article 215, alinéa 3, du Code civil;

D'où il suit que le moyen n'est pas fondé ;

PAR CES MOTIFS :

REJETTE le pourvoi ;

Cass. 3ème civ., 20 mars 1996, n° 94-10759

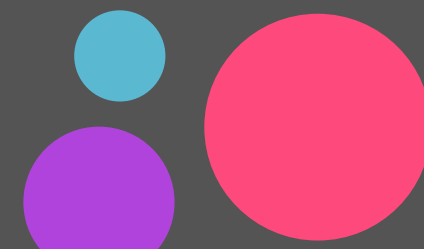
À TOUT DE SUITE

POUR LA PROCHAINE VIDEO

Formation EFISIO - Adrien Gotty 2022



Formations loi ALUR



START LEARNING

Contactez-nous !



60 Rue de la Vallée 80000 Amiens



facebook.com



twitter.com



contact@start-learning.fr



03.60.28.40.56



START
LEARNING

Formation EFISIO - Adrien Gotté 2022

#LoiElan

LOI
ALUR



SÉQUENCE

LA SÉCURISATION JURIDIQUE DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE



Le programme

LA SÉCURISATION JURIDIQUE DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE : (14 heures)

Module 1 : Maîtriser les fondamentaux de la vente immobilière (7 heures)

Séquence 1 : Connaître les bases juridiques de la vente immobilière

- Les parties au contrat de vente
- Le bien vendu
- La chose immobilière
- Les immeubles par destination
- Le prix de la vente
- La réalisation de la vente
- Les obligations du vendeur
- Les obligations de l'acheteur

Séquence 2 : Bien appréhender la relation contractuelle de l'offre d'achat jusqu'à la rédaction de l'avant-contrat

- Définir les engagements des parties
- Les conditions de cession d'un avant-contrat
- La promesse unilatérale de vente immobilière
- Le compromis de vente
- Déterminer stratégiquement la durée des promesses
- Intégrer le mécanisme destiné à protéger l'acquéreur immobilier

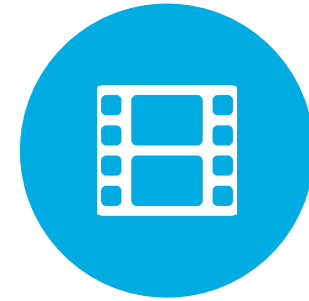
QUELS OBJECTIFS ?

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

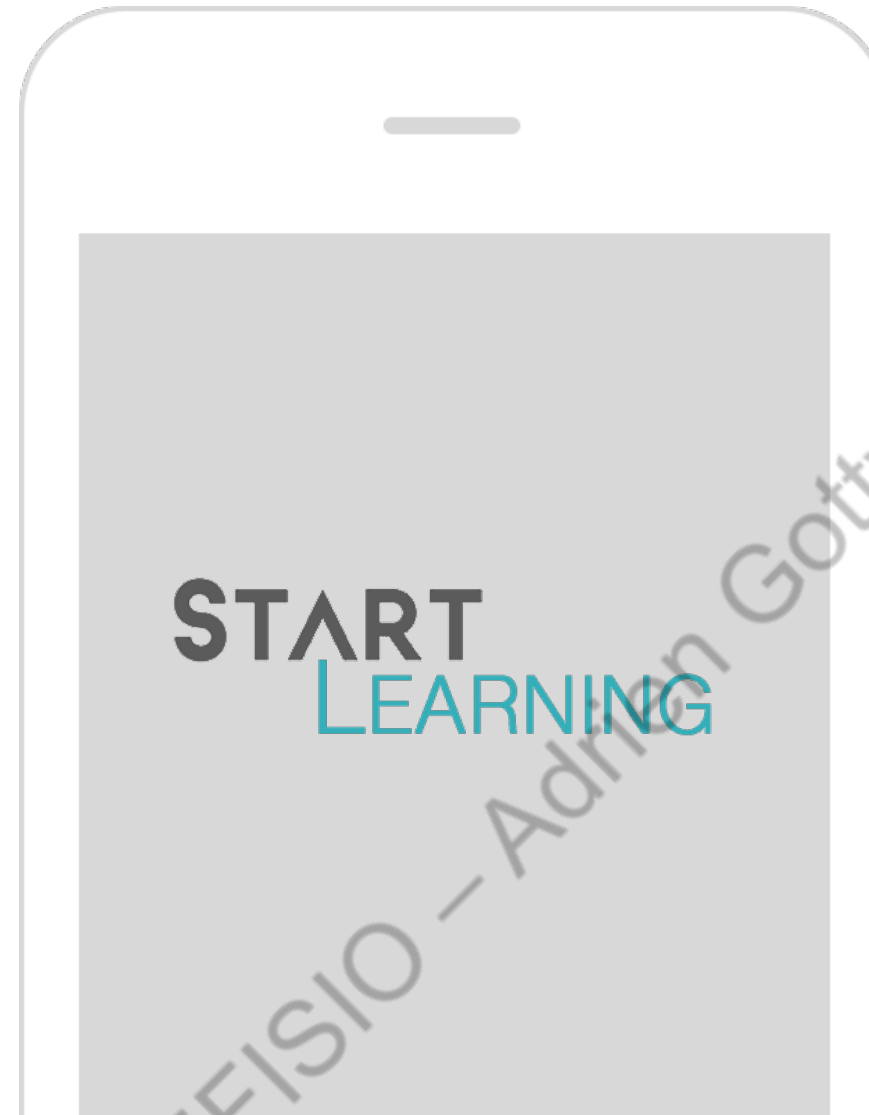
- Maîtriser le cadre légal de la transaction immobilière
- Identifier et prévenir les risques liés à la vente immobilière
- Sécuriser les avants contrats de la vente immobilière

INFORMATIONS :

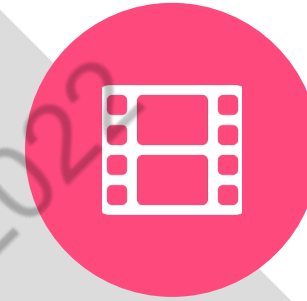
Les éléments constitutifs de la
vente



La chose & le prix



Le moment de la vente



Respect des obligations
contractuelles



Dans la précédente **video** ...

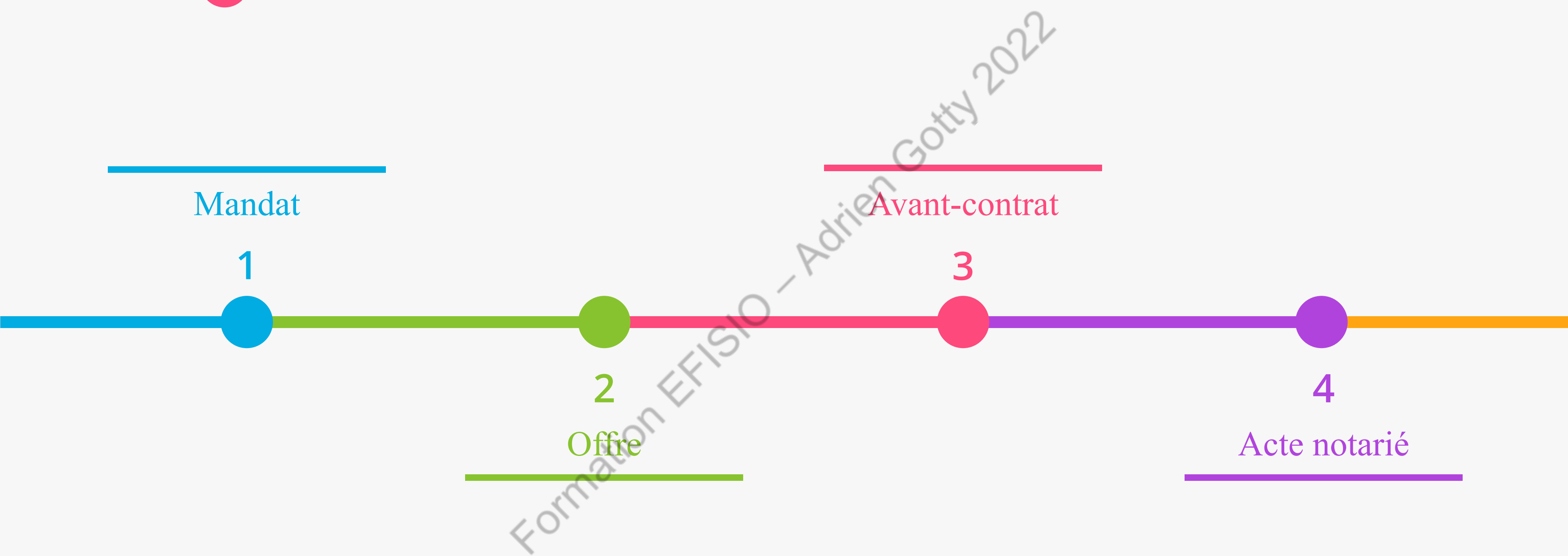
#LoiElan



L'offre d'achat

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022

La sécurisation de la transaction immobilière



La sécurisation de la transaction immobilière

OFFRE D'ACHAT

Représentée par : _____
Qualité : _____

Nous soussignés _____

Après avoir visité, par votre intermédiaire, les biens ci-après désignés : _____

appartenant à : _____

faisons offre d'achat, sous réserve de l'acceptation des propriétaires, au prix de : _____

Offre d'achat

L'offre d'achat (ou proposition d'achat) se présente comme un moyen pour le candidat acquéreur de réserver le bien à des conditions qu'il fixe.

L'offre d'achat ne doit pas être confondu avec une promesse unilatérale d'achat. Si le vendeur accepte l'offre, sa décision doit être formalisée par écrit.

Compromis de vente

VENTE DE BIENS ET DROITS IMMOBILIERS SOUS CONDITIONS SUSPENSIVES

Un compromis de vente peut être signé lorsque le vendeur et l'acquéreur ont la certitude de vouloir conclure la vente du logement. Cet acte engage définitivement le vendeur et l'acquéreur sauf clause prévoyant, sous certaines conditions, un désistement unilatéral ou réciproque.

La sécurisation de la transaction immobilière

Pour s'assurer les bonnes grâces du vendeur, certains tiennent même à formaliser leur engagement avant la signature de la promesse de vente ou du compromis de vente. C'est l'offre d'achat.

OFFRE D'ACHAT

Représentée par : _____

Qualité : _____

Nous soussignés _____

Après avoir visité, par votre intermédiaire, les biens ci-après désignés : _____

appartenant à : _____

faisons offre d'achat, sous réserve de l'acceptation des propriétaires, au prix de : _____

Quels sont les éléments constitutifs de l'offre d'achat ?

La sécurisation de la transaction immobilière

L'offre d'achat est l'acte par lequel l'acquéreur potentiel manifeste sa volonté d'acheter le bien concerné à un prix arrêté. Elle est sommairement présentée comme un moyen de retenir le bien et d'en fixer le prix. Lorsque la vente est formée et dite parfaite (voir paragraphe suivant), vendeur et acquéreur sont en effet théoriquement tenus de donner suite à leurs engagements.

Offre d'achat = Rencontre des consentements

L'existence d'un accord de volonté des parties est, en principe, la condition nécessaire et suffisante de la vente.

Sa validité n'est pas subordonnée à l'établissement d'un acte notarié, ni même d'un écrit.

La vente est parfaite, sans aucune condition de forme, même en l'absence d'acte écrit, dès lors que **les parties ont été d'accord sur la chose et sur le prix**. Le signataire d'une offre d'achat est engagé et l'acheteur peut l'obliger à passer la vente et à lui délivrer le bien.

En l'absence d'un tel accord de volonté, il n'y a pas vente.

La sécurisation de la transaction immobilière

Obligations de l'acheteur

L'acheteur est engagé dès lors que son offre est acceptée par le vendeur. Pour autant à ce stade le candidat acquéreur qui fait une offre d'achat ne doit payer aucune somme d'argent au 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 indéliçats peuvent faire jouer leur droit de rétractation de dix jours à l'issue de la signature du compromis de vente ou de la promesse de vente.

La sécurisation de la transaction immobilière

Obligations du vendeur

Le vendeur est lié à la première offre " au prix ". Autrement dit, il est tenu d'accéder à la demande faite par l'acheteur si celui-ci propose d'acquérir le bien au prix initialement fixé.

Le vendeur est libre :

- d'accepter les conditions de l'offre du candidat acquéreur,
- ou de refuser l'offre si le prix proposé par le candidat acquéreur est inférieur à celui initialement fixé,
- ou de faire une contre-proposition écrite (sauf si le vendeur fait appel à une agence immobilière qui est alors chargée d'annoncer oralement au candidat acquéreur le prix fixé par le vendeur).

Dès lors que le vendeur accepte le prix proposé, la vente est formée. L'acceptation doit être expresse, à savoir écrite. Le compromis de vente peut ensuite être signé.

La sécurisation de la transaction immobilière

Selon les juges, ce type d'offre peut être signé par un vendeur sans qu'il soit tenu de poursuivre la vente, car il n'y a pas réellement de consentement définitif à la vente.

3^{ème} Cas

Les conditions de validité de l'offre d'achat ne sont pas réunies à cause de l'insuffisante précision du bien (adresse) ou du prix.

2^{ème} Cas

Une offre d'achat peut prévoir que les parties ne seront définitivement engagées qu'à la signature du compromis, et que c'est à ce stade que seront indiquées les conditions de la vente notamment les conditions suspensives, le mode de financement, ainsi que le consentement des parties.

1^{er} Cas

Il a été jugé qu'une offre succincte ne précisant pas les conditions de la vente n'engageait pas le vendeur. Par exemple, lorsqu'un compromis prévoit une condition d'obtention de prêt par l'acquéreur, et que cette condition n'était pas indiquée dans l'offre.

La sécurisation de la transaction immobilière



Offre d'achat orale

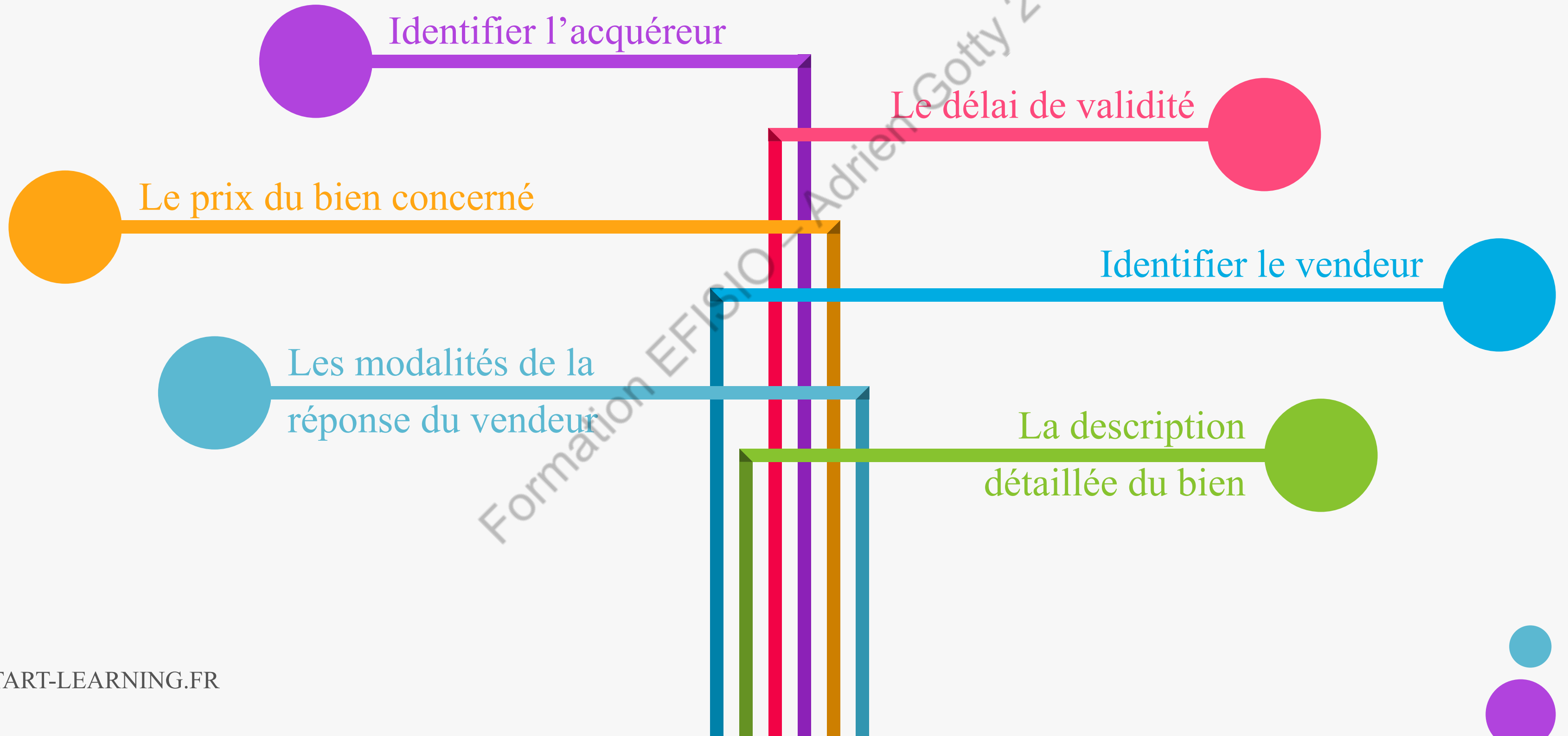
Une offre d'achat orale n'engage pas le potentiel acquéreur, aussi le vendeur n'est pas lié et ce dernier pourra proposer le bien à un autre acheteur.

Offre d'achat écrite



Une offre d'achat écrite constitue un acte juridique pour lequel les engagements sont réels puisque l'acquéreur s'engage à acheter le bien dès lors que le vendeur aura accepté l'offre par écrit.

La sécurisation de la transaction immobilière



La sécurisation de la transaction immobilière



Article 1583 du Code civil

“Elle est parfaite entre les parties, et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on est convenu de la chose et du prix, quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé.”

La sécurisation de la transaction immobilière



OFFRE D'ACHAT

Représentée par : _____

Qualité : _____

Nous soussignés _____

Après avoir visité, par votre intermédiaire, les biens ci-après désignés : _____

appartenant à : _____

faisons offre d'achat, sous réserve de l'acceptation des propriétaires, au prix de : _____

“En cas d'accord des propriétaires, les présentes vaudront accord définitif sur la chose et sur le prix conformément à l'article 1583 du Code civil, et vous vous chargerez d'établir ou faire établir tous actes sous seing privé, qui annuleront et remplaceront les présentes, aux clauses et conditions nécessaires à l'accomplissement de la vente, notamment sous la condition suspensive d'obtention d'un prêt de : _____”



LA PETITE QUESTION

Au stade de l'offre d'achat, est-il nécessaire de soumettre la vente à certaines conditions (obtention du prêt, absence de servitudes..) ?

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



PREMIÈRE APPROCHE :

Au stade de l'offre d'achat, il n'est pas nécessaire de soumettre la vente à certaines conditions (obtention du prêt, absence de servitudes..) ; **celle-ci n'étant de toute façon légalement constituée qu'à la signature du compromis de vente** et sous réserve de la réalisation des conditions suspensives qui y sont mentionnées.

SECONDE APPROCHE :

Il est absolument nécessaire d'intégrer la problématique du financement et des éventuelles conditions suspensives **si l'offre d'achat vaut vente.**

La sécurisation de la transaction immobilière

Condition suspensive

L'offre d'achat peut également contenir une condition suspensive qui permettra à l'acquéreur potentiel de se rétracter s'il n'obtient finalement pas le prêt immobilier nécessaire au financement de son achat. La condition suspensive permet à l'acheteur potentiel de renoncer à la promesse qu'il a faite au vendeur **s'il ne décroche pas le prêt qu'il a sollicité auprès de son établissement bancaire.**

L'offre d'achat valant vente doit donc **préciser que le prix de la vente sera acquitté par le candidat à l'achat en totalité ou en partie seulement grâce à un emprunt.** S'il se voit refuser le financement qu'il a demandé, l'acquéreur potentiel peut ainsi se rétracter sans à avoir à supporter aucun frais. Il percevra alors un remboursement intégral des arrhes payées au vendeur ou à l'agent immobilier en charge de la transaction. En revanche, en cas de réalisation de la condition suspensive, c'est-à-dire si le futur acheteur obtient son prêt, la vente devient définitive.



La sécurisation de la transaction immobilière



Transmission de l'offre

La lettre d'offre d'achat doit être remise en main propre au vendeur, directement après la visite du bien immobilier, ou envoyée en recommandé, avec accusé de réception. Celle-ci n'est pas une offre de négociation, mais bien une décision ferme et définitive du promettant. La rédaction d'une offre d'achat constitue donc un acte juridique.

Formation EFLSLOT - Adrien Gotty 2022



RÉFORME

DROIT DES CONTRATS

L'ordonnance n° 2016-131 portant « réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations » du 10 février 2016 (publiée au Journal officiel le 11 février 2016) comporte de nombreuses mesures qui ont des incidences sur la pratique du droit des contrats, notamment en matière immobilière.

Cette réforme est entrée en vigueur le 1er octobre 2016.



LA PETITE QUESTION

Le délai de validité est-il obligatoirement précisé dans l'offre d'achat ?

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



La durée de validité de l'offre qui s'élève généralement à 5 à 10 jours, ce qui correspond au temps accordé au vendeur pour accepter ou refuser l'offre.

Une promesse d'achat sans délai, comme expliqué plutôt, pourra être rétractée à tout moment par le promettant tant que le vendeur ne l'accepte pas.

Offre sans délai ne veut pas pour autant dire non plus que son délai est infini, en effet cette offre court durant un « délai raisonnable » selon la jurisprudence.

Une offre sans délai doit donc être rétracté à la suite d'un délai raisonnable et devient caduque au bout d'un autre délai raisonnable.

La sécurisation de la transaction immobilière



Jurisprudence

Le pollicitant doit simplement maintenir son offre pendant toute la durée du délai pendant lequel il s'est engagé à ne pas la révoquer s'il a prévu un tel délai (Cass. 3e civ., 7 mai 2008, no 07-11.690).

Dans le cas d'une offre sans précision de délai de validité mais mentionnant « réponse immédiate souhaitée », on peut admettre qu'elle a été faite sans stipulation de terme mais qu'elle doit être acceptée dans un délai raisonnable et retenir que, compte tenu de la nature du bien et de la qualité de l'acquéreur qui devait consulter son conseil d'administration, le délai de cinq semaines dans lequel l'acceptation était intervenue n'était pas déraisonnable (Cass. 3e civ., 25 mai 2005, no 03-19.411)



LA PETITE QUESTION

La rétractation est-elle possible pour l'acquéreur à la suite de l'offre d'achat émise ?

Formation EFIS10 – Adrien Gotty 2022



Il existe deux types d'offres : une offre sans délai de validité et une offre avec délai.

- Alors que l'offre sans délai de validité peut être librement révoquée tant que le bénéficiaire ne l'a pas acceptée, l'offre comportant un délai ne peut pas être révoquée pendant le délai.
- Si elle est rétractée avant l'expiration du délai indiqué (ou d'un délai raisonnable), l'offrant pourrait être redevable des dommages et intérêts.

Sans réponse du vendeur dans le délai indiqué dans votre offre d'achat, vous n'êtes plus engagé.

L'offrant bénéficie d'un droit de rétractation de 10 jours à compter de la signature du compromis de vente.



LA PETITE QUESTION

Quelles sont les incidences sur l'offre du décès de l'offrant ?

Formation EFMD – Adrien Gotty 2022



L'ordonnance prévoit que l'offre est caduque en cas d'incapacité ou de décès de son auteur. Elle n'est donc plus valable en cas de décès de l'offrant.

Attention : si l'offre a été acceptée par le destinataire du vivant de l'offrant, il y a eu échange des consentements. Le contrat de vente immobilière doit alors être exécuté, même si l'offrant décède avant la réalisation de la vente définitive.

Une petite question ...

Une offre d'achat est-elle différente d'une promesse unilatérale d'achat ?



La sécurisation de la transaction immobilière

Une offre d'achat est un document rédigé par l'acquéreur potentiel d'un bien immobilier dans lequel il s'engage à acheter un bien à un prix qu'il fixe, dans un délai imparti ou non, sur acceptation du vendeur.

Offre Vs Promesse

Comme la promesse de vente, l'offre d'achat permet de formaliser les engagements par écrit. La différence, c'est qu'elle ne revêt aucun caractère obligatoire pour constituer un préalable à la vente. Il s'agit d'un moyen pour engager fermement le vendeur qui, une fois l'offre acceptée, ne pourra plus vendre à un autre candidat, plus offrant ou acceptant le prix exact du mandat. L'offre d'achat répond à l'article 6 de la loi Hoguet qui régit le métier d'agent immobilier.

Il stipule que la vente est dite « parfaite » dès lors que le professionnel a fait s'engager les deux parties (vendeur et acquéreur) sur un seul et même document. Le cédant est donc engagé.

L'offre doit donc être acceptée, sous condition d'une signature d'un compromis dans les « X » jours. À défaut, l'offre sera caduque...

La sécurisation de la transaction immobilière



OFFRE D'ACHAT

Représentée par :

Qualité :

Nous soussignés

Après avoir visité, par votre intermédiaire, les biens ci-après désignés :

appartenant à :

faisons offre d'achat, sous réserve de l'acceptation des propriétaires, au prix de :

“Les présentes sont soumises à la condition que l’acquéreur verse la somme de à l’ordre de à l’occasion de la signature d’un compromis qui devra intervenir avant le : A ce compromis sera annexé, notamment, le dossier de diagnostics techniques. Le vendeur et l’acquéreur s’engagent à ratifier ce compromis sans délai. La jouissance des lieux sera acquise le jour de la signature de l’acte authentique de vente, qui devra avoir lieu au plus tard le : “



La sécurisation de la transaction immobilière

La rédaction du document que vous faites signer aux acquéreurs pour matérialiser leur offre est déterminante ainsi que la « réponse du vendeur ».



Offre Vs Lettre d'intention d'achat

La distinction entre la lettre d'intention d'achat et l'offre d'achat est essentielle.

Dans la lettre « d'intention » l'acquéreur manifeste son intention de signer un compromis mais pas sa volonté d'acheter un bien déterminé à un prix convenu. Dans l'offre d'achat, l'acquéreur fait une offre d'achat sur un bien déterminé et à un prix déterminé.

En acceptant la lettre d'intention, le vendeur accepte l'invitation à signer. Mais l'acquéreur n'ayant pas manifesté sa volonté d'acheter, la portée de l'acceptation d'une invitation à signer est très limitée.

La sécurisation de la transaction immobilière



La décision du juge

Lorsqu'il y a des écrits (échange de courriers, lettre contresignée), les juges apprécient souverainement chaque situation (Cass. 3e civ., 2 mai 1978, D 1979, 317), c'est-à-dire si les trois conditions sont réunies : un accord, un objet, un prix.

Enfin les juges ne sont pas tenus par le titre du document, ce qui compte, c'est la réunion des trois conditions.

Jurisprudence

Attendu, d'autre part, qu'ayant, par motifs propres et adoptés, constaté que la rencontre des volontés s'était opérée sur une offre de M. X..., que Mme Y... avait signé par deux fois en ces termes "Bon pour acceptation de la proposition", et que la lettre proposition, signée des deux parties, prévoyait l'intervention à venir "d'un avant-contrat avant le 15 février 1999, qui constatera l'échange des consentements, fixera l'ensemble des conditions de la vente et engagera définitivement les deux parties", la cour d'appel, qui a exactement qualifié ce document de proposition d'achat, a pu en déduire que faute de signature par Mme Y... d'un acte tenu par les parties pour obligatoire, celle-ci n'avait pas exprimé son consentement à la vente et n'était pas engagée envers M. X... ;

D'où il suit que le moyen, pour partie irrecevable, n'est pas fondé pour le surplus ;

PAR CES MOTIFS :

REJETTE le pourvoi ;

Cass. 3^e civ., 6 mai 2003, n° 01-17638

Formation EFISIO - Adrien Gotty 2022

Atteritioni

La sécurisation de la transaction immobilière



Le conseil

Proscrire les documents imprécis. Rédigez avec soin vos modèles d'offres d'achat ou de lettres d'intention.

Ils doivent, compte tenu de leurs portées juridiques, avoir une rédaction précise et non équivoque afin que vendeurs et acquéreurs soient conscients de la portée de leurs engagements.

Rappelons enfin qu'au visa du nouvel article 1114 du Code civil, « l'offre faite à personne déterminée ou indéterminée comprend les éléments essentiels du contrat envisagé et exprime la volonté de son auteur d'être lié en cas d'acceptation. A défaut, il y a seulement invitation à rentrer en négociation. »

Jurisprudence

Attendu, selon l'arrêt attaqué (Aix-en-Provence, 16 septembre 2014), que Christiane X... et M. X..., propriétaires indivis d'un appartement, l'ont mis en vente ; que M. Y... leur a transmis, par l'intermédiaire d'un agent immobilier, une lettre d'intention d'achat de ce bien ; que, Christiane X... étant décédée le 11 septembre 2009, M. Y... a assigné Mme Z..., sa légataire universelle, et M. X... en perfection de la vente ;

Attendu que Mme Z... fait grief à l'arrêt de dire que la vente est parfaite ;

Mais attendu qu'ayant constaté que, par l'acte intitulé " lettre d'intention d'achat ", M. Y... avait offert d'acquérir la propriété de l'appartement pour la somme de 1 800 000 euros, relevé que l'établissement d'un " compromis " notarié prévu par cet acte n'était pas une condition de formation de la vente et que l'offre de vente et son acceptation n'étaient soumises

à aucune forme particulière et retenu que Christiane X..., en signant et apposant la mention " bon pour accord " sur la lettre de son avocat faisant état de cette proposition d'achat, et M. X..., par donné leur accord à cette offre, la cour d'appel, qui n'était pas tenue de procéder à une recherche que ses constatations rendaient inopérante, en a exactement déduit que la vente était parfaite par l'accord des parties sur la chose et sur le prix ;

D'où il suit que le moyen n'est pas fondé ;

PAR CES MOTIFS :

REJETTE le pourvoi ;

Cass. 3^e civ., 29 juin 2016, n° 14-26674

Atteritioni

À TOUT DE SUITE

POUR LA PROCHAINE VIDEO

Formation EFISIO - Adrien Gotty 2022

START LEARNING

Contactez-nous !



60 Rue de la Vallée 80000 Amiens



facebook.com



twitter.com



contact@start-learning.fr



03.60.28.40.56



START
LEARNING

Formation EFISIO - Adrien Gotté 2022

Pratique des avants-contrats
Régime de protection de l'acquéreur
Élément constitutifs de la vente
Caractères de la vente
Vente immobilière
Immeuble

START
LEARNING

La sécurisation de la transaction immobilière

Les objectifs de la formation

01

Maitriser le cadre
légal de la
transaction
immobilière

02

Identifier et prévenir
les risques liés à la
vente immobilière

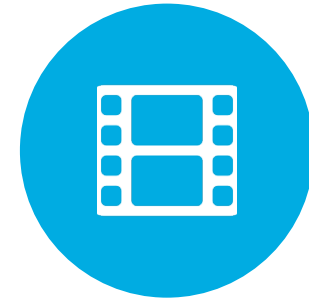
03

Comprendre les
régimes de
protection de
l'acquéreur et du
vendeur

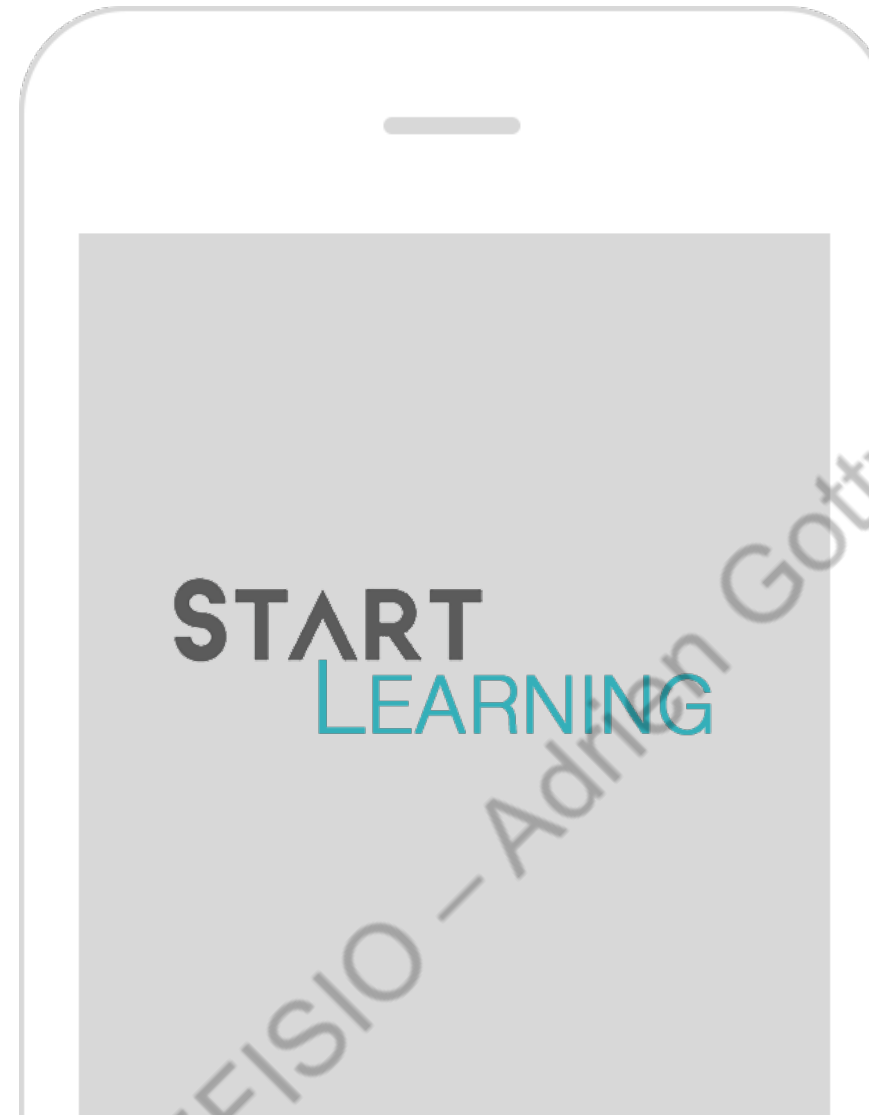
04

Sécuriser la
rédaction et la
lecture de l'avant-
contrat de vente
immobilière

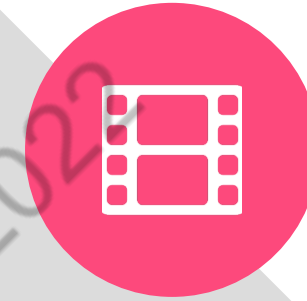
L'offre d'achat



Pré-compromis



Les conditions de validité



La rétractation



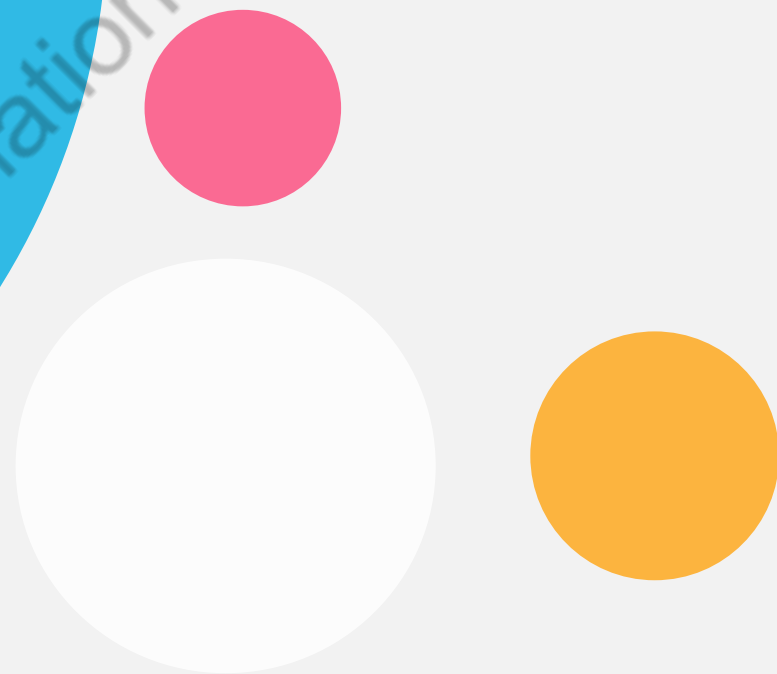
Dans la précédente **video** ...

#LoiElan



Le mandat de
négociation exclusif

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



Une petite question ...

*Quel est le meilleur moyen de sécuriser au même moment
ses honoraires et la vente immobilière de ses clients ?*



La sécurisation de la transaction immobilière

OFFRE D'ACHAT

Représentée par : _____
Qualité : _____

Nous soussignés _____

Après avoir visité, par votre intermédiaire, les biens ci-après désignés : _____

appartenant à : _____

faisons offre d'achat, sous réserve de l'acceptation des propriétaires, au prix de : _____

Offre d'achat

L'offre d'achat (ou proposition d'achat) se présente comme un moyen pour le candidat acquéreur de réserver le bien à des conditions qu'il fixe.

L'offre d'achat ne doit pas être confondu avec une promesse unilatérale d'achat. Si le vendeur accepte l'offre, sa décision doit être formalisée par écrit.

Mandat de recherche

MANDAT DE RECHERCHE et de négociation

N° _____
à reporter sur le registre des mandats

Cachet de l'agence*

Représentée par : _____ Tél. _____
Qualité : _____
 agent commercial, inscrit au RSAC de _____ sous le N° _____

Nous soussignés _____

E-mail : _____ Tél* _____

*vous avez la possibilité de vous inscrire sur www.bloctel.gouv.fr pour vous opposer à tout démarchage téléphonique conformément à l'article L223-1 du Code de la consommation.

agissant en qualité d'acquéreurs éventuels, vous mandatons afin de nous présenter et/ou faire visiter, tous biens répondant à nos critères de choix ; lorsque nous arrêterons notre choix, pour négocier les conditions générales de la vente, pour rédiger l'accord des parties et encaisser le dépôt de garantie (en cas de garantie avec perception de fonds), aux conditions suivantes :

I - CARACTÉRISTIQUES DU BIEN RECHERCHÉ : _____

Un mandat de recherche est un type de mandat immobilier passé entre un acquéreur potentiel et un professionnel de la transaction immobilière. Ce mandat a pour objet la recherche d'un bien immobilier à acheter. Le mandant étant l'acquéreur potentiel et le mandataire le professionnel de l'immobilier.

La sécurisation de la transaction immobilière

Mandat de vente

1

Compromis

3

4

Offre + Mandat de Recherche exclusif =

Acte notarié

MANDAT DE NÉGOCIATION
EXCLUSIF

La sécurisation de la transaction immobilière



Le mandat de négociation exclusif

Ce nouveau mandat constitue un excellent moyen pour sécuriser à la fois les honoraires du professionnel et la transaction immobilière car il intervient au moment de la négociation et il vient engager toutes les parties dans le cadre de la vente.

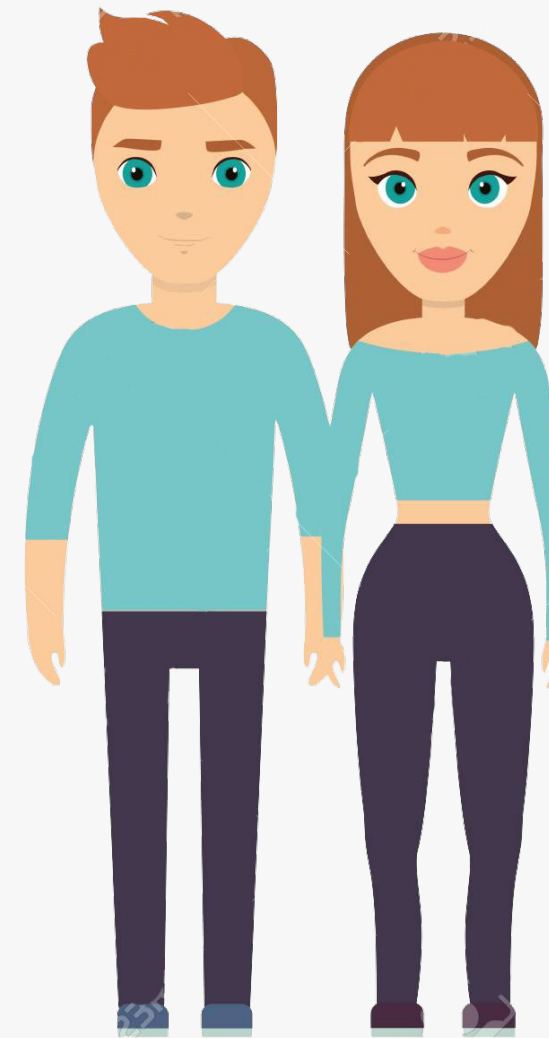
- L'acquéreur et le vendeur s'engagent envers le professionnel via le mandat.
- L'acquéreur et le vendeur s'engagent réciproquement dans le cadre de la vente.

La sécurisation de la transaction immobilière

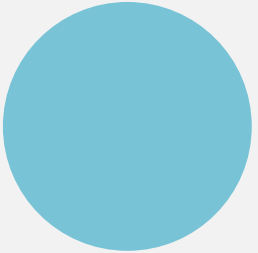
Client vendeur



Client acquéreur



Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



L'offre d'achat

La sécurisation de la transaction immobilière

La vente est parfaite, sans aucune condition de forme, même en l'absence d'acte écrit, dès lors que les parties ont été d'accord sur la chose et sur le prix. Le signataire d'une offre d'achat est engagé et l'acheteur peut l'obliger à passer la vente et à lui délivrer le bien.



OFFRE D'ACHAT

Représentée par : _____
Qualité : _____

Nous soussignés _____

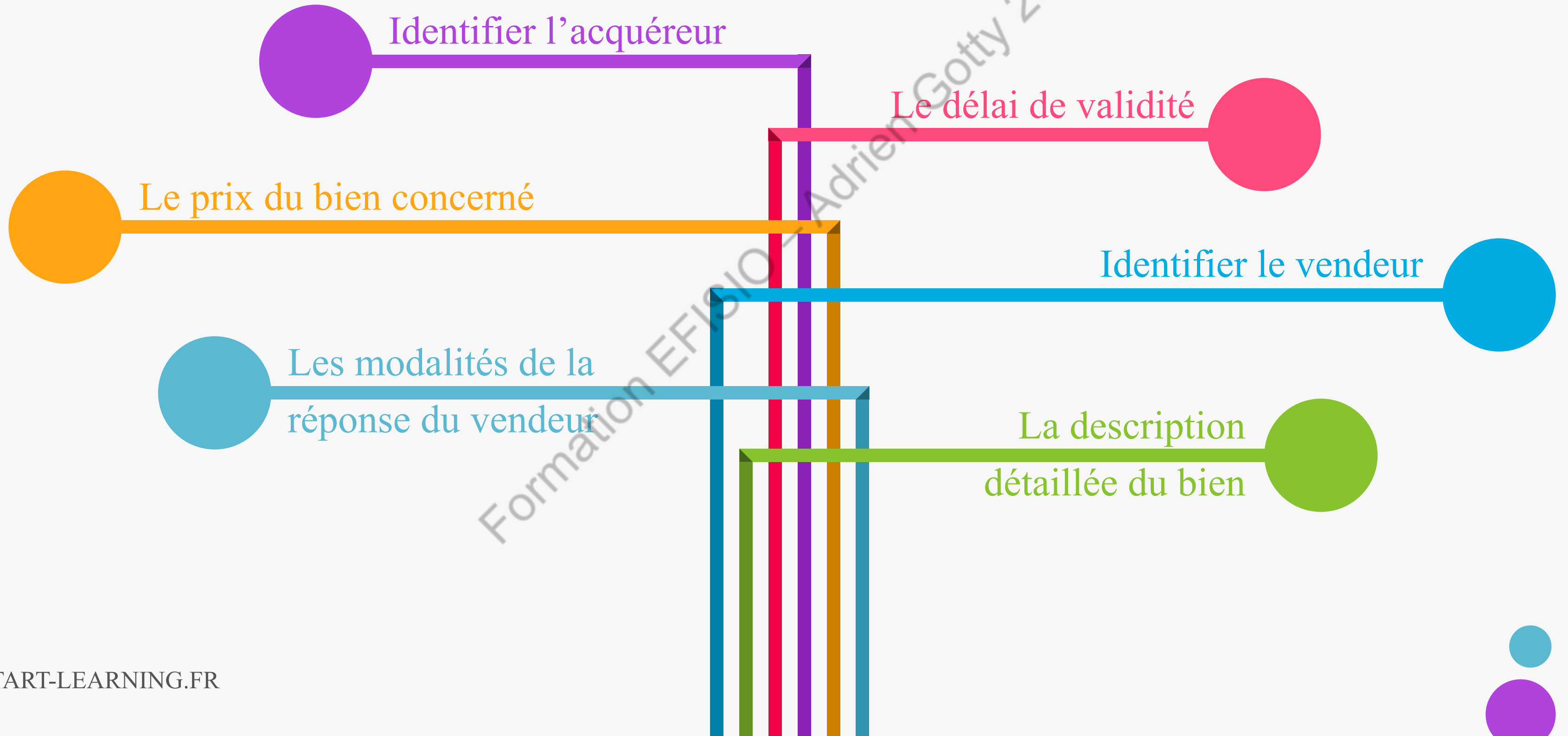
Après avoir visité, par votre intermédiaire, les biens ci-après désignés : _____

appartenant à : _____

faisons offre d'achat, sous réserve de l'acceptation des propriétaires, au prix de : _____

“En cas d'accord des propriétaires, les présentes vaudront accord définitif sur la chose et sur le prix conformément à l'article 1583 du Code civil, et vous vous chargerez d'établir ou faire établir tous actes sous seing privé, qui annuleront et remplaceront les présentes, aux clauses et conditions nécessaires à l'accomplissement de la vente, notamment sous la condition suspensive d'obtention d'un prêt de : _____”

La sécurisation de la transaction immobilière





La sécurisation de la transaction immobilière



Offre d'achat

L'acheteur est engagé dès lors que son offre est acceptée par le vendeur.

Le vendeur est lié à la première offre " au prix ". Autrement dit, il est tenu d'accéder à la demande faite par l'acheteur si celui-ci propose d'acquérir le bien au prix initialement fixé.

Dès lors que le vendeur accepte le prix proposé, la vente est formée. L'acceptation doit être expresse, à savoir écrite. Le compromis de vente peut ensuite être signé.

La sécurisation de la transaction immobilière

Condition suspensive

L'offre d'achat peut également contenir une condition suspensive qui permettra à l'acquéreur potentiel de se rétracter s'il n'obtient finalement pas le prêt immobilier nécessaire au financement de son achat. La condition suspensive permet à l'acheteur potentiel de renoncer à la promesse qu'il a faite au vendeur **s'il ne décroche pas le prêt qu'il a sollicité auprès de son établissement bancaire.**

L'offre d'achat valant vente doit donc **préciser que le prix de la vente sera acquitté par le candidat à l'achat en totalité ou en partie seulement grâce à un emprunt.** S'il se voit refuser le financement qu'il a demandé, l'acquéreur potentiel peut ainsi se rétracter sans à avoir à supporter aucun frais. Il percevra alors un remboursement intégral des arrhes payées au vendeur ou à l'agent immobilier en charge de la transaction. En revanche, en cas de réalisation de la condition suspensive, c'est-à-dire si le futur acheteur obtient son prêt, la vente devient définitive.



La sécurisation de la transaction immobilière



Carence du vendeur

Si le vendeur ne se présente pas chez le notaire le jour de la signature de l'acte authentique, l'acheteur ayant levé l'ensemble des conditions suspensives dispose d'un recours.

Le vendeur étant en violation de ses obligations contractées dans le compromis, l'acheteur choisira de faire jouer la clause pénale ou de faire délivrer une mise en demeure d'avoir à régulariser la vente et pourra par la suite saisir le tribunal suite au procès-verbal de carence dressé par le notaire. Par jugement, le tribunal dira que la vente est parfaite et ce jugement vaudra acte authentique.

La sécurisation de la transaction immobilière

Vente juridique

“En cas d'accord des propriétaires, les présentes vaudront accord définitif sur la chose et sur le prix conformément à l'article 1583 du Code civil, et vous vous chargerez d'établir ou faire établir tous actes sous seing privé, qui annuleront et remplaceront les présentes, aux clauses et conditions nécessaires à l'accomplissement de la vente, notamment sous la condition suspensive d'obtention d'un prêt de : _____”

Condition suspensive

“Les présentes sont soumises à la condition que l'acquéreur verse la somme de
.....
..... à l'ordre de .
.....
..... à l'occasion de la signature d'un compromis qui devra intervenir avant le :
.....
..... A ce compromis sera annexé, notamment, le dossier de diagnostics techniques. Le vendeur et l'acquéreur s'engagent à ratifier ce compromis sans délai. La jouissance des lieux sera acquise le jour de la signature de l'acte authentique de vente, qui devra avoir lieu au plus tard le :
.....
.....”

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



Le mandat de recherche
exclusif

La sécurisation de la transaction immobilière

Un mandat de recherche est un type de mandat immobilier passé entre un acquéreur potentiel et un professionnel de la transaction immobilière. Ce mandat a pour objet la recherche d'un bien immobilier à acheter. Le mandant étant l'acquéreur potentiel et le mandataire le professionnel de l'immobilier.



MANDAT DE RECHERCHE et de négociation

N° _____ à reporter sur le registre des mandats

Cachet de l'agence*
Représentée par : _____ Tél. _____
Qualité : _____
 agent commercial, inscrit au RSAC de _____ sous le N° _____

Nous soussignés _____

E-mail : _____ Tél* _____

*vous avez la possibilité de vous inscrire sur www.bloctel.gouv.fr pour vous opposer à tout démarchage téléphonique conformément à l'article L223-1 du Code de la consommation.

agissant en qualité d'acquéreurs éventuels, vous mandatons afin de nous présenter et/ou faire visiter, tous biens répondant à nos critères de choix ; lorsque nous arrêterons notre choix, pour négocier les conditions générales de la vente, pour rédiger l'accord des parties et encaisser le dépôt de garantie (en cas de garantie avec perception de fonds), aux conditions suivantes :

I - CARACTÉRISTIQUES DU BIEN RECHERCHÉ :

“Le mandant acquéreur, s'interdit de négocier et d'acquérir sans le concours du mandataire, le bien qui y est désigné, tant pendant la durée du mandat que pendant une durée de six mois suivant son terme. En cas de non respect de cette interdiction, le mandant devra verser au mandataire à titre d'indemnité forfaitaire de dommages-intérêts une somme d'un montant égal à celui des honoraires dont le montant est précisé aux présentes.”

La sécurisation de la transaction immobilière

L'agent immobilier et son mandat

Le mandat est obligatoire pour l'agent immobilier : il est la condition essentielle de sa rémunération. Un agent immobilier qui ne disposerait pas de mandat ne pourrait pas prétendre au paiement de ses honoraires.

Dans la mesure où il intervient pour le compte d'autrui, **l'agent immobilier agit en qualité de mandataire de ses clients**. Il ne peut alors valablement exercer son activité d'entremise que s'il dispose à cet effet d'un mandat écrit, signé et en cours de validité.



La sécurisation de la transaction immobilière



Mandat écrit et préalable (article 6 de la loi Hoguet)

“Les conventions conclues avec les personnes visées à l'article 1er ci-dessus et relatives aux opérations qu'il mentionne en ses 1° à 6°, doivent être rédigées par écrit et préciser conformément aux dispositions d'un décret en Conseil d'Etat.”

La loi Hoguet du 2 janvier 1970 est d'ordre public de sorte que les parties ne peuvent y déroger. **Il faut un contrat écrit.** Ainsi un courrier n'est pas un contrat au sens de la loi Hoguet.



La sécurisation de la transaction immobilière



Mandat original

À peine de nullité, **le mandat d'entremise doit être établi en autant d'originaux** que de parties ayant un intérêt distinct. C'est la règle posée par l'article 6 de la loi Hoguet (n° 70-09 du 2 janvier 1970) qui renvoie à l'article 1375 du Code civil.

Cela suppose d'avoir a minima 2 exemplaires... et des originaux.

Selon la loi Hoguet, un courrier ne peut valoir mandat. Au même titre, un mail ou un scan ne sont que des outils commerciaux.

La sécurisation de la transaction immobilière

Le numéro de mandat

Le défaut d'inscription du numéro du mandat sur le mandat original ainsi que sur l'exemplaire remis au mandant est sanctionné par la perte de la commission, ou de l'indemnité compensatrice allouée au mandataire.

La remise immédiate

Concernant un mandat exclusif, la Cour de cassation a récemment jugé que « la remise immédiate d'un des exemplaires du mandat comportant une clause d'exclusivité est exigée pour sa validité même » (Cass. 3^e civ., 25 févr. 2010, n° 08-14.787).

La chronologie du registre

Tous les mandats doivent être mentionnés par ordre chronologique sur un registre des mandats, à peine de nullité du mandat et de l'absence de droit à commission (Cass. 1^{re} civ., 16 oct. 2001, n° 99-16.920).

Le caractère écrit

Le caractère écrit du mandat est un principe absolu, son défaut emporte nullité de l'opération, sans possibilité de régularisation ultérieure (Cass. 1^{re} civ., 20 déc. 2000, n° 98-19.648).



La sécurisation de la transaction immobilière



Honoraires déterminés ou déterminables

La mandat doit indiquer les conditions de détermination de la rémunération, ainsi que l'indication de la (ou des) partie(s) qui en aura la charge ; c'est-à-dire, le vendeur ou l'acquéreur.

En cas de partage d'honoraires, indiquer la répartition entre ces derniers (ex. : 50 % vendeur et 50 % acquéreur)

Le montant doit nécessaire être indiqué en Euros. Il ne doit pas seulement s'agir d'un pourcentage.

Le renvoi au barème de l'agence (Cass. 1re civ., 30 novembre 2016, n° 15-24024) ou à « un prétendu tarif légal » (Cass. 1re civ., 24 mai 1989, n° 88-10126) est susceptible d'entraîner la nullité du mandat.



La sécurisation de la transaction immobilière



Date du mandat

La date du mandat doit être certaine.

Celle-ci est reportée sur le registre et sur le mandat. Ainsi l'envoi par lettre simple ne permet pas d'établir une date certaine du mandat. (Cass. 1^e civ. – 28 septembre 2016 – n° 15-19.313)

Formation EPISIO – Adrien Gotty 2022

La sécurisation de la transaction immobilière

Type de mandats :

MANDAT SIMPLE

MANDAT EXCLUSIF

MANDAT SEMI-EXCLUSIF

01

02

03

La sécurisation de la transaction immobilière

Exclusivité

L'article 78 du Décret du 20 juillet 1972 dispose que : " *Lorsqu'un mandat est assorti d'une clause d'exclusivité ... cette clause ne peut recevoir application que si elle résulte d'une stipulation expresse d'un mandat dont un exemplaire a été remis au mandant. Cette clause est mentionnée en caractères très apparents* ".

"Le mandant acquéreur, s'interdit de négocier et d'acquérir sans le concours du mandataire, le bien qui y est désigné, tant pendant la durée du mandat que pendant une durée de six mois suivant son terme. En cas de non respect de cette interdiction, le mandant devra verser au mandataire à titre d'indemnité forfaitaire de dommages-intérêts une somme d'un montant égal à celui des honoraires dont le montant est précisé aux présentes."



La sécurisation de la transaction immobilière



Reddition des comptes

Les mandats doivent contenir les modalités de la reddition de compte (art. 6 de la loi Hoguet, 77 du décret) ;

Lorsque le mandat comporte une clause d'exclusivité, elle précise les actions que le mandataire s'engage à réaliser pour exécuter la prestation qui lui a été confiée ainsi que les modalités selon lesquelles il rend compte au mandant des actions effectuées pour son compte, selon une périodicité déterminée par les parties (L. no 2014-366, 24 mars 2014, art. 24).

La sécurisation de la transaction immobilière

Mandat de vente

1

Compromis

3

4

Offre + Mandat de Recherche exclusif =

MANDAT DE NÉGOCIATION
EXCLUSIF

Acte notarié

À TOUT DE SUITE

POUR LA PROCHAINE VIDEO

Formation EFISIO - Adrien Gotty 2022

START LEARNING

Contactez-nous !



60 Rue de la Vallée 80000 Amiens



facebook.com



twitter.com



contact@start-learning.fr



03.60.28.40.56



START
LEARNING

Formation EF/SIO - Adrien Gotté 2022



A digital business card for Adrien Gotty, displayed within a browser window. The card has a light blue and green geometric background. It includes the name 'ADRIEN GOTTY' in large black letters, followed by 'CO-FONDATEUR' in smaller black letters. Contact information includes the phone number '06 79 31 94 12' and the email 'adrien.gotty@start-learning.fr'. At the bottom, there are logos for 'START LEARNING', 'Formation-Alur.com' (with a blue bird icon), 'LOI ALUR' (with a yellow ribbon icon), and social media icons for Facebook, Twitter, and LinkedIn. A diagonal watermark 'Formation EFISIO - Adrien Gotty 2022' is visible across the card.

ADRIEN GOTTY

CO-FONDATEUR

06 79 31 94 12

adrien.gotty@start-learning.fr

START LEARNING

Formation-Alur.com

LOI ALUR

Facebook, Twitter, LinkedIn icons

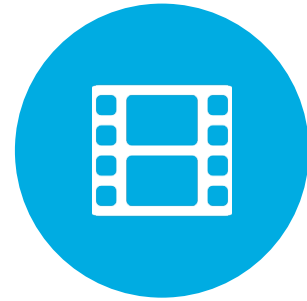
Votre formateur



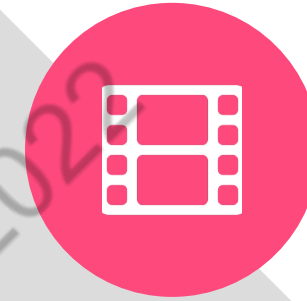
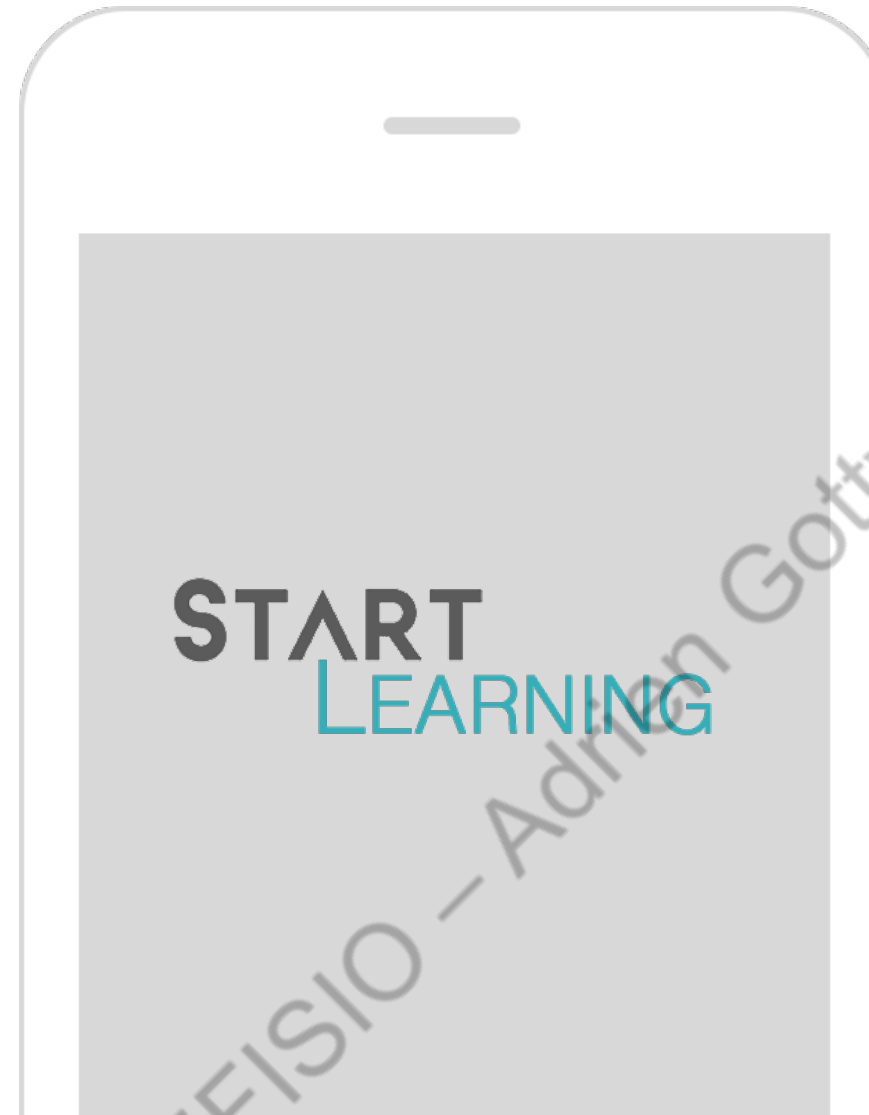
La loi sur la formation de 2014 et le décret du 30/06/2015 imposent aux financeurs publics et paritaires de s'assurer de la capacité de l'organisme de formation à réaliser des prestations de qualité.

Lorsque qu'un centre de formation a validé son datadock, il devient référencé par les financeurs. Dès qu'une demande de financement sera demandée à un OPCA, le centre sera référencé sur le catalogue propre à l'OPCA. Si vous devez faire une demande de financement pour une formation, il faut donc bien vérifier que l'organisme de formation a été validé sur le datadock.

Le mandat de négociation
exclusif



Sécuriser la transaction



Offre d'achat + Mandat de
recherche exclusif



Sécuriser les honoraires

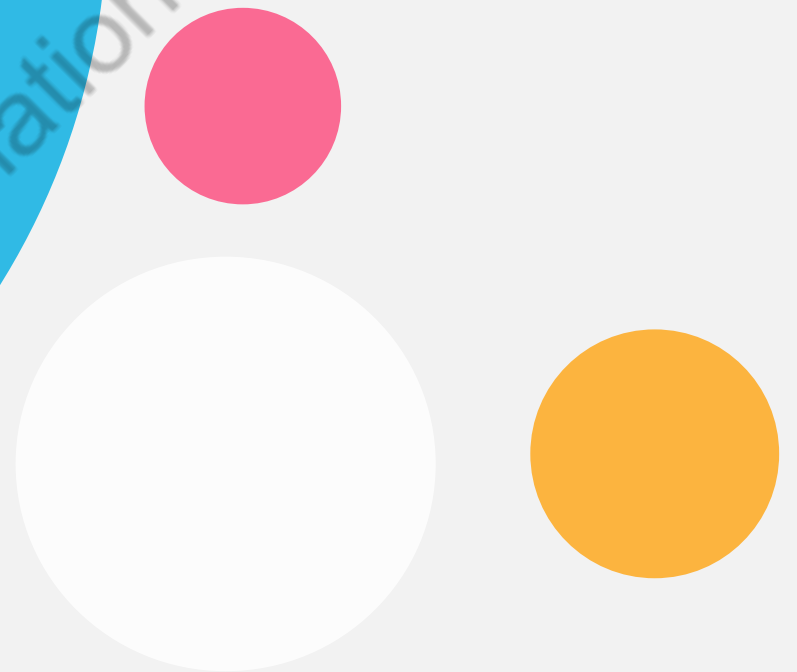
Dans la précédente **video** ...

#LoiElan



Les auteurs du
consentement

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022





La sécurisation de la transaction immobilière



Acte sous signature privée

L'acte sous signature privée (C. civ., art. 1359) constatant l'accord des parties, quand il en a été établi un, cristallise la vente d'un immeuble, **indépendamment de sa réitération par acte authentique**. L'existence d'un accord de volonté des parties est, en principe, la condition nécessaire et suffisante de la vente.

Dans le compromis de vente (ou "promesse synallagmatique de vente"), vendeur et acheteur s'engagent l'un comme l'autre à conclure la vente à un prix déterminé en commun. Juridiquement, le compromis vaut donc vente.



Compromis de vente

Le compromis est le premier acte qui scelle l'accord des parties sur une vente. On parle d'« avant-contrat », car il est préparatoire de la signature de l'acte définitif. Le vendeur déclare vouloir vendre son bien à l'acheteur, qui déclare de son côté vouloir l'acheter, aux conditions que l'acte précise.



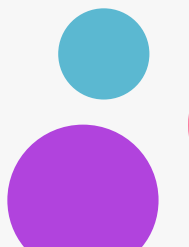
Promesse unilatérale de vente

La promesse unilatérale de vente engage le propriétaire à vendre son bien à un prix convenu dans cet acte avec le futur acquéreur qui ne s'engage pas définitivement. Moyennant le versement d'une indemnité d'immobilisation, il dispose d'une d'option d'acheter ou de renoncer à son acquisition dans un certain délai convenu entre les parties et qui doit être précisé.



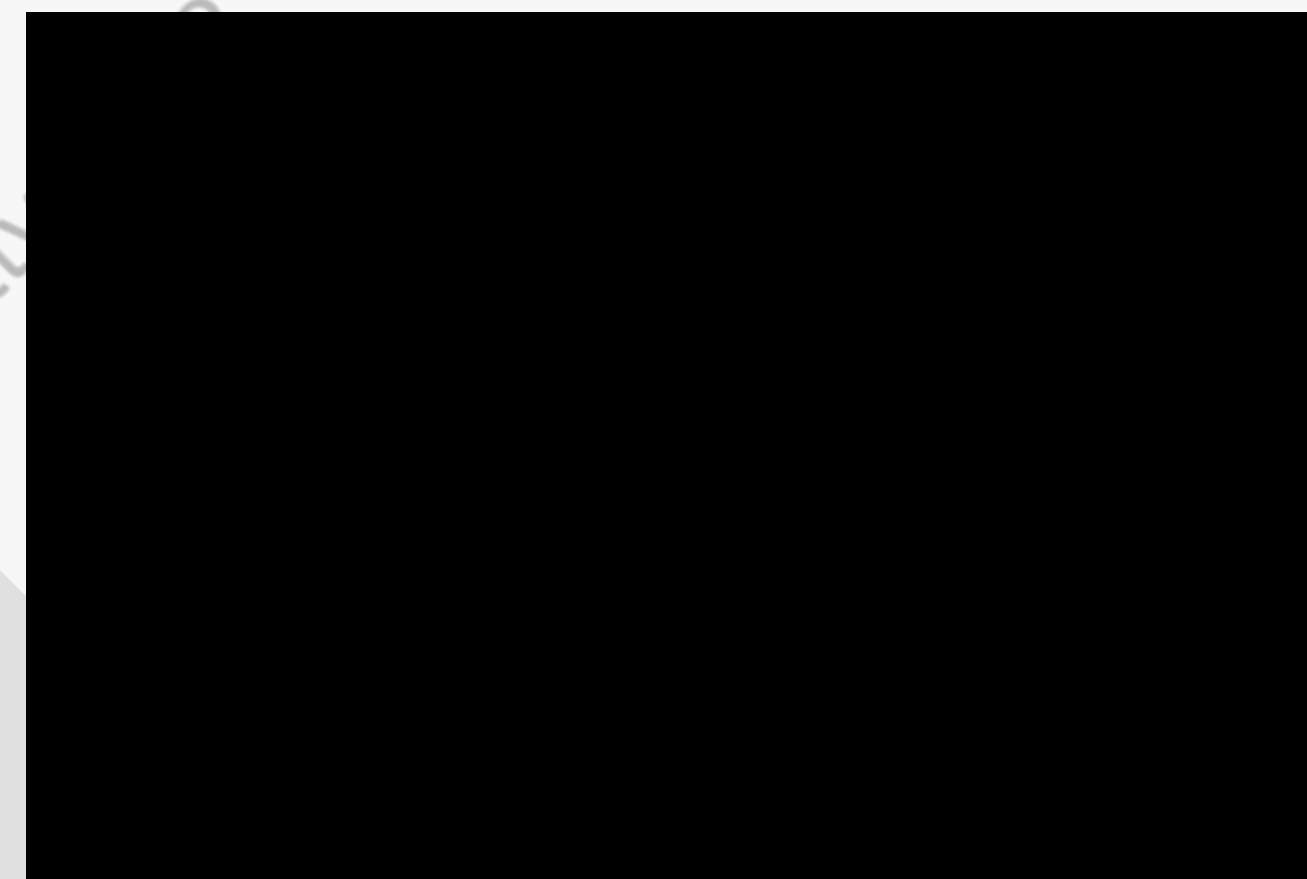
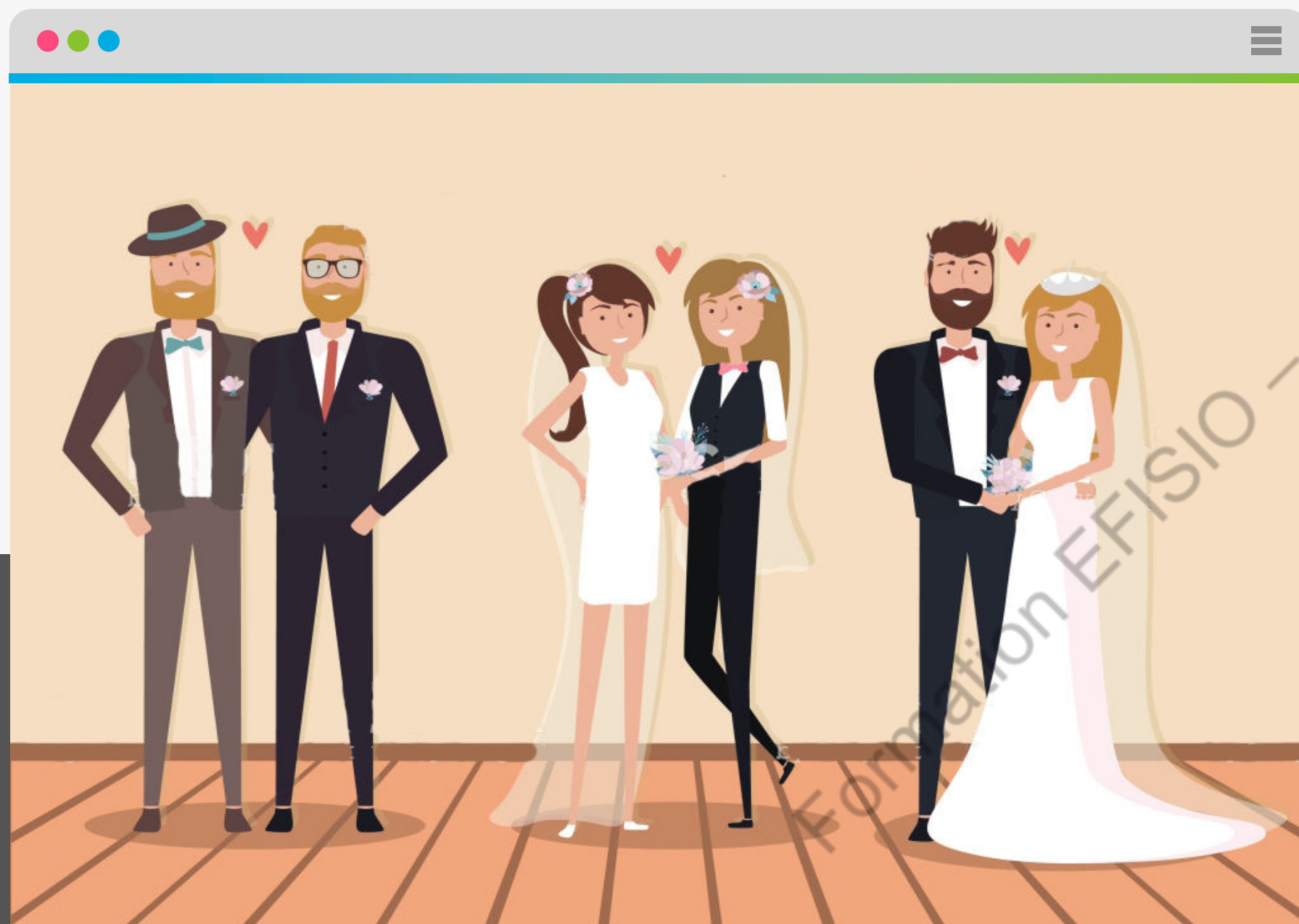
Promesse Unilatérale d'achat

La PUA est le pendant inverse de la promesse unilatérale de vente : elle n'engage que l'acheteur potentiel d'un bien immobilier. Ce dernier présente une offre formalisée à un vendeur, sous la forme d'un contrat détaillant tous les contours de la vente.



La sécurisation de la transaction immobilière

Le mariage a-t-il une influence sur une transaction immobilière ?





La sécurisation de la transaction immobilière



Auteurs des consentements (couple marié)

La grande majorité des couples mariés dépend du régime légal de la communauté de biens réduite aux **acquêts**. Dans ce cadre, un logement acquis pendant le mariage est réputé appartenir aux deux époux, même si seulement l'un des deux le finance en réalité.

En revanche, la situation est différente pour un couple marié sous le régime de la séparation de biens : **chaque conjoint finance, sur ses deniers personnels, une partie de l'achat**. Le bien appartient ainsi aux deux membres du couple en proportion de leurs apports respectifs.

La sécurisation de la transaction immobilière

Article 1421 du Code civil

“Chacun des époux a le pouvoir d'administrer seul les biens communs et d'en disposer, sauf à répondre des fautes qu'il aurait commises dans sa gestion. Les actes accomplis sans fraude par un conjoint sont opposables à l'autre .“

Article 1424 du Code civil

“Les époux ne peuvent, l'un sans l'autre, aliéner ou grever de droits réels les immeubles (...) dépendant de la communauté (...). Ils ne peuvent, sans leur conjoint, percevoir les capitaux provenant de telles opérations“

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022

La sécurisation de la transaction immobilière

Prenons l'exemple d'un couple marié sous le régime légal de la communauté réduite aux acquêts. Madame finance une grande partie du bien grâce à une donation reçue de ses parents. S'agissant d'un régime communautaire, le bien est réputé appartenir à la communauté.

Si rien est anticipé au stade de l'achat, en cas de divorce, Monsieur sera réputé propriétaire à 50 % du bien pourtant financé en grande partie par son épouse sur ses biens propres.

Déterminer l'apport financier de chacun

Pour les couples mariés sous le régime de la communauté, une solution consiste, pour le notaire, à prévoir une « **déclaration d'emploi** » au moment de l'achat, par laquelle Madame précise qu'elle a financé sur ses biens propres une fraction précise de l'opération.

Les couples mariés sous le régime de la séparation de biens deviennent propriétaires en proportion de leurs apports personnels, la clé de répartition figurant dans l'acte. Le bien appartient ainsi aux deux membres du couple en proportion de leurs apports respectifs, comme indiqué dans l'acte de vente, à 50-50 ou 60-40 par exemple.

Toutes les précautions prises lors de l'achat visent à éviter les conflits en cas de séparation.



LA PETITE QUESTION

Peut-on vendre un bien immobilier (propre) sans l'accord de son conjoint ?

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



Un bien propre est un bien acheté par un époux seul avant le mariage ou reçu par donation ou en héritage pendant le mariage. Ainsi, si un époux achète un bien immobilier avant le mariage ou/et s'il a été reçu ou financé (avant ou au cours du mariage) par succession, donation ou legs, le bien en question sera considéré comme étant un bien propre.

Le bien ne fera donc pas parti de la communauté des époux. Dans ce cas, seul l'époux (acheteur) est propriétaire du bien immobilier, **il pourra donc, en principe, vendre ledit bien sans l'accord de son conjoint.**

La sécurisation de la transaction immobilière

Exception

Dans le cadre du mariage sous le régime de la communauté universelle, il convient de se reporter au contrat de mariage, qui déterminera si le bien acquis avant le mariage est propre ou commun ;

Exception

L'époux non propriétaire du bien immobilier doit consentir à la mise en vente dudit bien immobilier, dès l'instant où le bien en question constitue le logement de la famille. Cette protection prévue à l'article 215 du code Civil ne s'applique qu'aux résidences principales (par opposition aux résidences secondaires) et qu'aux couples mariés (par opposition aux partenaires de PACS et aux concubins).

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



La sécurisation de la transaction immobilière



Logement de famille

Quand il s'agit de la vente du logement de la famille, quel que soit le régime matrimonial du vendeur, l'acte accompli par un seul des époux est atteint de nullité et privé de tout effet (C. civ., art. 215, al. 3), y compris dans les rapports de son conjoint avec ses cocontractants, si bien qu'il n'est pas tenu vis-à-vis de ses acquéreurs (Cass. 1re civ., 3 mars 2010, no 08-18.947).

Jurisprudence

Vu l'article 215, alinéa 3, du code civil ;

Attendu que suivant acte sous seing privé du 18 octobre 2003, établi par l'agence immobilière Europe Immo 93, M. X..., marié sous le régime de la séparation de biens, a consenti aux époux Y... une promesse de vente portant sur un pavillon dont il était propriétaire indivis avec son épouse et qui constituait le logement de la famille ; qu'il était convenu que l'acte de vente serait régularisé par acte authentique le 1er juillet 2004 ; que Mme X... s'est opposée à la vente ; que les époux Y... ont assigné les époux X..., l'agence immobilière Europe Immo 93 et la SCP notariale Aegerter Olivier Chesnel et Nottet afin de voir condamner les époux X... au paiement de l'indemnité prévue par la clause pénale et de voir condamner solidairement la SCP notariale et l'agence immobilière au paiement de dommages-intérêts ;

Attendu que pour condamner M. X... à payer aux époux Y... la somme de 18 300 euros au titre de l'indemnité contractuelle, l'arrêt énonce que la nullité édictée par l'article 215 du code civil au seul profit de l'époux qui n'a pas donné son consentement n'est pas absolue mais relative et que M. X..., qui ne peut se prévaloir de la nullité de l'acte de vente, reste tenu de son exécution vis-à-vis des acquéreurs ;

Qu'en statuant ainsi alors que la nullité de la promesse de vente invoquée par l'épouse, dont le consentement n'avait pas été donné, privait l'acte de tout effet, y compris dans les rapports du mari avec ses autres cocontractants, la cour d'appel a violé le texte susvisé ;

PAR CES MOTIFS et sans qu'il y ait lieu de statuer sur les autres griefs :

CASSE ET ANNULE

Cass. 1re civ., 3 mars 2010, no 08-18.947

Attentio



LA PETITE QUESTION

Peut-on vendre un bien immobilier (commun) sans l'accord de son conjoint ?

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



Les biens communs sont tous les biens acquis pendant le mariage, hors donation ou héritage. Les biens peuvent avoir été acquis par :

- Un époux seul ou les deux époux.
- Financés par l'argent du couple ou par l'argent personnel de l'un des époux.



La sécurisation de la transaction immobilière



Auteurs des consentements

L'acte de vente permet notamment de déterminer l'époux propriétaire et les consentements qui doivent être recueillis.

La vente d'un bien commun par un seul des époux est nulle, en application de l'article 1427 du Code civil et non pas seulement inopposable à l'époux qui n'a pas participé à l'opération (Cass. 1^{re} civ., 6 févr. 1979, nos 77-15.300 ; Cass. 3^e civ., 8 janv. 1992, no 90-11.921).

Jurisprudence

Selon l'arrêt attaqué (Nîmes, 19 février 2008), que M. et Mme X... sont propriétaires de deux parcelles ; que le notaire instrumentaire a notifié à la Société d'aménagement foncier et d'établissement rural Languedoc-Roussillon (SAFER) l'intention de M. X... de vendre ces terres à Mme Y... ; que la société a décidé d'exercer son droit de préemption ; que M. X... ayant refusé de signer l'acte authentique de vente, la SAFER a assigné M. et Mme X... afin d'obtenir le transfert de propriété des parcelles à son profit ;

Attendu que la SAFER fait grief à l'arrêt de rejeter sa demande, alors, selon le moyen : ...

Mais attendu qu'ayant constaté que l'absence de consentement de Mme X... se révélait parfaitement à la lecture de la lettre d'information du notaire, la cour d'appel a pu déduire de ce seul motif que la SAFER ne pouvait trouver dans la démarche du notaire matière à estimer qu'il avait reçu mandat de Mme X..., ce qui faisait échec à l'application de la théorie de l'apparence contre les époux X... ;

D'où il suit que le moyen n'est pas fondé ;

PAR CES MOTIFS :

REJETTE le pourvoi ;

Cass. 3e civ., 13 mai 2009, no 08-16.720



Dans le cadre d'un divorce par consentement mutuel, **les époux doivent au préalable liquider leur communauté.** Les époux peuvent alors choisir différentes options :

- Ils ont la possibilité de rester tous deux propriétaires (rédaction d'une convention d'indivision chez un notaire), ou alors l'un des deux époux peut racheter la part de l'autre (rédaction d'un état liquidatif chez un notaire).
- A défaut, les époux peuvent aussi vendre leur bien immobilier à un tiers. Les époux étant tous les deux propriétaires du bien en question, ils doivent donc vendre le bien ensemble. **Un époux ne peut pas vendre le bien commun sans l'accord de l'autre.**

Jurisprudence

Selon l'arrêt attaqué, que M. X... et Mme Y... se sont mariés sous le régime de la communauté réduite aux acquêts ; qu'après avoir introduit une instance en divorce, M. X... a assigné son épouse sur le fondement de l'article 217 du code civil aux fins d'être autorisé à procéder, sans son consentement, à la vente d'un bien immobilier appartenant à la communauté ;

Sur le deuxième moyen pris en sa seconde branche :

Vu l'article 217 du code civil ;

Attendu que, pour rejeter la demande, l'arrêt retient que le refus tacite allégué de l'épouse n'existait pas lors de l'introduction de l'instance ;

Qu'en statuant ainsi, sans rechercher si, au jour où elle statuait, Mme Y... refusait de vendre l'immeuble, la cour d'appel n'a pas donné de base légale à sa décision ;

Et sur le troisième moyen, pris en sa deuxième branche :

Vu l'article 217 du code civil, ensemble les articles 220 et 1409 du même code ;

Attendu que, pour rejeter la demande, l'arrêt retient encore qu'en dehors d'une dette fiscale des époux, M. X... ne justifie pas d'un passif commun ;

Qu'en statuant ainsi, sans rechercher, ainsi qu'elle y était invitée, si les emprunts que M. X... soutenait avoir dû souscrire pour faire face à l'entretien de la famille ne constituaient pas un passif commun et s'il n'était pas de l'intérêt de la famille de procéder à la vente du bien litigieux pour apurer ces dettes, la cour d'appel n'a pas donné de base légale à sa décision ;

PAR CES MOTIFS et sans qu'il y ait lieu de statuer sur les autres griefs des moyens :

CASSE ET ANNULE,

Cass. 1^{ere} civ., 9 sept. 2015, n° 14-11901

La sécurisation de la transaction immobilière



Article 217 du Code civil

“Un époux peut être autorisé par justice à passer seul un acte pour lequel le concours ou le consentement de son conjoint serait nécessaire, si celui-ci est hors d'état de manifester sa volonté ou si son refus n'est pas justifié par l'intérêt de la famille.

L'acte passé dans les conditions fixées par l'autorisation de justice est opposable à l'époux dont le concours ou le consentement a fait défaut, sans qu'il en résulte à sa charge aucune obligation personnelle.”

La sécurisation de la transaction immobilière

Exception

Deux conditions cumulatives sont donc nécessaires pour qu'un des époux passe seul un acte de vente du bien commun, sans le consentement de son conjoint :

- Le conjoint doit refuser de conclure la vente,
- Le refus dudit conjoint doit être exclusif de l'intérêt de la famille.

Ainsi, si les conditions de l'article 217 du Code civil sont réunies, un époux pourra donc vendre le bien immobilier commun même si l'autre conjoint s'y oppose.



LA PETITE QUESTION

Peut-on acheter un bien immobilier sans l'accord de son conjoint ?

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



La sécurisation de la transaction immobilière



Régime de la séparation des biens

Le régime de séparation des biens est un contrat de mariage qui implique que chaque époux reste propriétaire de ses biens propres, qu'il s'agisse de biens acquis avant ou pendant le mariage, et qu'il s'agisse d'achats, de dons ou d'un héritage. **Il est possible d'acquérir un bien commun, mais chacun sera propriétaire du logement à la hauteur de ce qu'il a apporté pour le financer, et la répartition des apports respectifs des deux époux sera mentionnée dans l'acte notarié.**

De ce fait, si l'un des époux souhaite acquérir un logement seul, il en a parfaitement le droit : il lui suffira de financer entièrement le logement avec ses fonds propres, et seule sa signature sera apposée dans l'acte notarié.

La sécurisation de la transaction immobilière

Régime de la communauté légale

Le régime de la communauté réduite aux acquêts est le contrat de mariage qui s'applique par défaut aux époux.

Avec ce régime, on distingue trois patrimoines différents :

- Les biens propres à chaque époux, qui sont ceux acquis avant le mariage, les dettes contractées par chacun des époux avant le mariage, et les donations ou héritage reçus avant ou pendant le mariage.
- Les biens communs aux deux époux, à savoir tous les biens acquis indifféremment par l'un ou l'autre des époux pendant le mariage, ainsi que les dettes contractées par l'un des deux pendant le mariage également.

Si l'un des époux souhaite acheter un logement seul sous le régime de la communauté légale, ce bien lui appartiendra s'il le finance entièrement ou majoritairement par de l'argent qui lui est propre. En revanche, si le logement est financé par de l'argent commun ou par un emprunt, il sera automatiquement réputé commun aux deux époux.



La sécurisation de la transaction immobilière



Régime de la communauté universelle

Le régime de la communauté universelle est un régime matrimonial qui doit faire l'objet de la signature d'un contrat notarié avant le mariage.

Avec ce contrat, tous les biens sont réputés appartenir aux deux époux à part égale, quel que soit celui des deux qui les a acquis, quelle que soit la période d'acquisition (avant ou pendant le mariage), et quel que soit le mode d'acquisition (achat, don, héritage, etc).

En principe, ce régime implique que même un logement n'appartenant qu'un seul époux tombe sous le régime de la communauté, ce qui rend impossible l'achat d'un bien seul pour l'un des deux.



LA PETITE QUESTION

Comment acheter un bien immobilier pendant une procédure de divorce ?

Formation EF1310 – Adrien Gotty 2022



S'ils se sont mariés sans contrat de mariage, tous les biens acquis par les époux tombent dans la communauté. En effet le régime légal est le régime de la communauté réduite aux acquêts lorsque les époux se marient et ne font pas de contrat de mariage, et celle-ci dure tant que le mariage n'est pas dissout.

Toutefois si les époux ont rédigé un contrat de mariage, notamment un contrat de séparation de biens, alors l'achat d'un bien immobilier tant que le divorce n'a pas été prononcé ne pose pas de problème car il s'agira d'un bien propre.

La sécurisation de la transaction immobilière

Les époux qui souhaitent acheter un bien immobilier pendant l'instance de divorce ont deux solutions, ils peuvent soit faire une déclaration de remploi de fonds propres, soit opter pour la rétroactivité des effets de leur divorce avant la date d'achat dudit bien immobilier.

DÉCLARATION DE REMPLOI DE FONDS PROPRES

Lorsque l'un des époux souhaite acheter un bien immobilier, il peut indiquer dans l'acte d'achat dudit bien une clause qui est la déclaration de remploi qui va indiquer que les fonds utilisés par l'acheteur sont des fonds propres. Cette clause va permettre d'éviter que le nouveau bien ne tombe dans la communauté et ne soit réputé appartenir aux deux époux.

Il faut alors prouver que les fonds avancés sont des fonds propres, il peut s'agir d'un héritage, d'une donation ou de la vente d'un bien immobilier propre. À défaut de preuve, le bien sera réputé appartenir aux deux époux et la question de sa liquidation devra être abordée au cours de la procédure de divorce.

RÉTROACTIVITÉ DES EFFETS DU DIVORCE

Lorsque les époux engagent une procédure de divorce par consentement mutuel, une convention de divorce est rédigée avec l'avocat qui se charge de mettre par écrit tout ce que les époux auront décidé. La présente convention prendra effet lorsqu'elle aura été enregistrée par le notaire au rang de ses minutes.

Cela permet notamment à l'époux qui le souhaite d'acheter un bien immobilier à son nom mais il sera nécessaire de faire remonter les effets de la convention de divorce à une date antérieure à l'achat.

Il sera également nécessaire de passer devant le notaire afin qu'il rédige un acte de renonciation dans lequel l'époux qui n'achète pas le bien immobilier s'engage à laisser son époux acheter le bien immobilier seul et renonce donc à tous ses droits sur ledit bien immobilier.

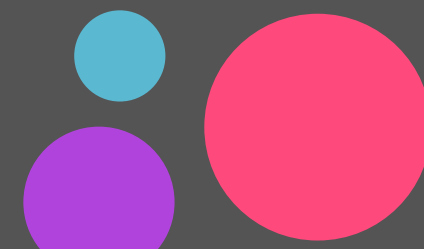
À TOUT DE SUITE

POUR LA PROCHAINE VIDEO

Formation EFISIO - Adrien Gotty 2022



Formations loi ALUR



START LEARNING

Contactez-nous !



60 Rue de la Vallée 80000 Amiens



facebook.com



twitter.com



contact@start-learning.fr



03.60.28.40.56

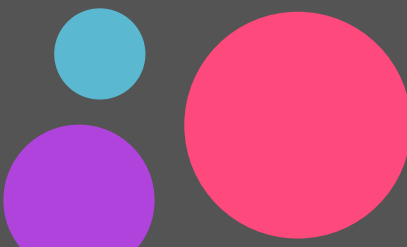


START
LEARNING

Formation EF/SIO - Adrien Gotté 2022



Formation responsive



#LoiElan

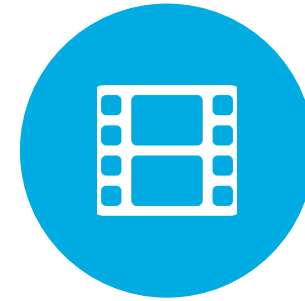
LOI
ALUR



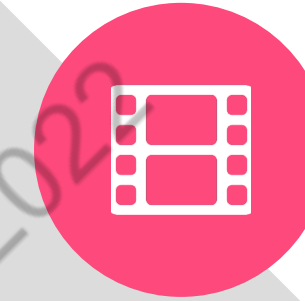
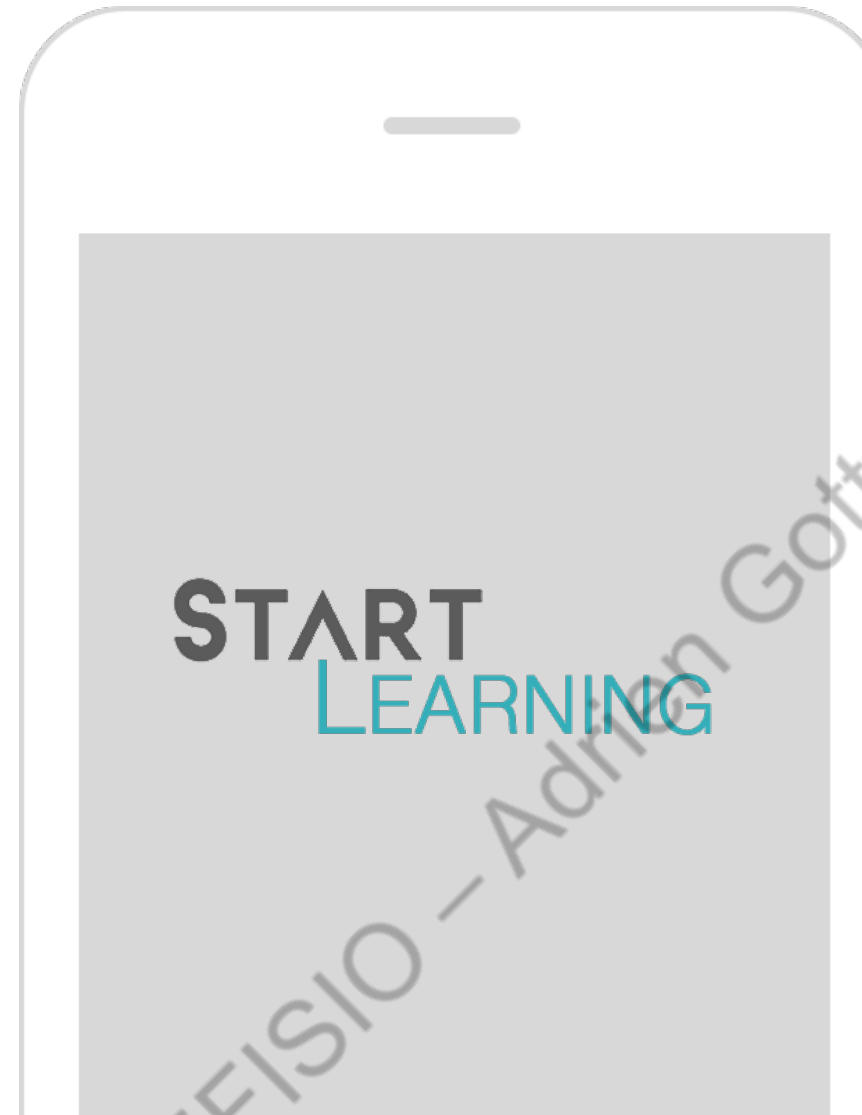
SÉQUENCE

LA SÉCURISATION JURIDIQUE DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE

Les auteurs des consentements



Bien propre / Bien commun



L'achat et la vente du couple marié



L'achat et la vente du couple pendant le divorce

Dans la précédente **video** ...

#LoiElan



Le PACS et la vente
immobilière

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022

La sécurisation de la transaction immobilière

PACS

Le pacte civil de solidarité (Pacs) est un contrat. Il est conclu entre 2 personnes majeures, de sexe différent ou de même sexe, pour organiser leur vie commune.

Les partenaires pacsés s'engagent :

- à une vie commune,
- à une aide matérielle réciproque (contribution aux charges du ménage : dépenses de loyers, de nourriture, de santé...),
- à une assistance réciproque (par exemple en cas de maladie ou de chômage).

Les partenaires sont solidaires des dettes contractées par l'un d'eux pour les besoins de la vie courante.

Toutefois, cette solidarité entre partenaires ne joue pas pour les dépenses manifestement excessives.

Concubinage

Le concubinage est une union de fait, stable et continue entre 2 personnes de même sexe ou de sexe différent. La preuve du concubinage peut être rapportée par tous moyens (certificat de concubinage, témoignages, déclarations sur l'honneur).

La sécurisation de la transaction immobilière



PACS
Pacte Civil de
Solidarité

Le PACS a-t-il des répercussions en cas de vente immobilière ?

La sécurisation de la transaction immobilière

Les agents immobiliers et collaborateurs d'agence ont pour mission d'accompagner leurs clients dans leurs projets. Ils peuvent être consultés pour apporter un premier niveau de conseil à propos du contexte spécifique d'un client, certaines précautions sont donc à prendre en compte. Dans le cas d'une acquisition entre personnes pacsés, ou qui envisagent de se pacser, certaines dispositions de la convention peuvent fortement impacter un projet d'acquisition.

Pacte civil de solidarité et la date d'acquisition

Le risque tient à l'éventualité que le vendeur, quelque soit sa situation conjugale au moment de la vente, ait été engagé dans un PACS lors de l'achat. Le bien pourrait appartenir pour moitié au partenaire PACSÉ.

Date d'acquisition :

- avant le 17 novembre 1999 → le PACS n'existait pas
- avant 1^{er} janvier 2007 → présomption d'indivision si l'acte d'achat n'en dispose pas autrement
- à partir du 1^{er} janvier 2007 → régime optionnel d'indivision



La sécurisation de la transaction immobilière

C'est un statut intermédiaire entre le mariage et le concubinage. Adopté en novembre 1999, le régime a été profondément remanié par la loi sur les successions et libéralités entrée en vigueur le 1er janvier 2007. Selon qu'il a été conclu avant ou après cette date, le régime applicable sera différent.



PACS et séparation des biens

Depuis 2007, à défaut de précision dans la convention de Pacs, le couple est soumis au régime de la **séparation des biens**. Chaque partenaire conserve la propriété des biens qu'il détenait avant la conclusion du Pacs et qu'il acquiert au cours du Pacs. Il est aussi seul propriétaire des revenus qu'il perçoit au cours du Pacs (salaires, loyers, pensions...).

Si les partenaires achètent ensemble un bien, ce dernier est possédé en indivision en proportion de l'apport de chacun.

Chaque partenaire peut prouver par tout moyen qu'il a la propriété exclusive d'un bien. Lorsque les partenaires n'arrivent pas à fournir cette preuve, le bien est présumé leur appartenir pour moitié chacun.

La sécurisation de la transaction immobilière

Le régime de droit commun organise la séparation de biens entre les personnes pacsés, c'est-à-dire que chacun des conjoints est seul propriétaire des biens immobiliers acquis durant l'exécution du contrat de Pacs



Article 515-5 alinéa 1 du Code civil

“Sauf dispositions contraires de la convention visée au troisième alinéa de l'article 515-3, chacun des partenaires conserve l'administration, la jouissance et la libre disposition de ses biens personnels. Chacun d'eux reste seul tenu des dettes personnelles nées avant ou pendant le pacte, hors le cas du dernier alinéa de l'article 515-4.”



LA PETITE QUESTION

Les actes conservatoires sur le bien acquis conjointement peuvent-ils être accomplis seul ?

Formation EFMD – Adrien Gotty 2022



Le PACS conclu entre X et Y est soumis au régime de la séparation des biens. X et Y achètent ensemble une maison. X et Y sont propriétaires de la maison à hauteur de la somme versée par chacun dans l'achat de la maison. Néanmoins, X peut effectuer à tout moment des actes conservatoires sans l'accord d'Y sur la maison, comme par exemple la réparation du toit.



La sécurisation de la transaction immobilière

C'est un statut intermédiaire entre le mariage et le concubinage. Adopté en novembre 1999, le régime a été profondément remanié par la loi sur les successions et libéralités entrée en vigueur le 1er janvier 2007. Selon qu'il a été conclu avant ou après cette date, le régime applicable sera différent.



PACS et indivision

Depuis 2007, les partenaires peuvent opter pour le régime de l'indivision des biens. Ils peuvent le faire dans leur convention initiale de PACS ou dans une convention modificative. En cas d'option pour le régime de l'indivision, les biens qu'ils achètent, ensemble ou séparément, à partir de l'enregistrement du Pacs ou de sa modification, appartiennent alors à chacun pour moitié.

Les biens achetés avec des fonds perçus pendant le PACS sont censés appartenir pour moitié aux deux partenaires en indivision.

Pour autant, les partenaires restent propriétaires des biens :

- qu'ils détenaient individuellement avant la conclusion du Pacs,
- ou qu'ils ont reçus individuellement par donation ou succession au cours du Pacs.

La sécurisation de la transaction immobilière

Le régime de l'indivision s'applique aux personnes Pacsées après avoir exprimé leur choix d'opter pour ce régime au moment soit à la convention initiale, soit une éventuelle convention modificative.



Article 515-5 alinéa 2 du Code civil

“Chacun des partenaires peut prouver par tous les moyens, tant à l'égard de son partenaire que des tiers, qu'il a la propriété exclusive d'un bien. Les biens sur lesquels aucun des partenaires ne peut justifier d'une propriété exclusive sont réputés leur appartenir indivisément, à chacun pour moitié.”



La sécurisation de la transaction immobilière

Lors de la conclusion d'avant-contrats il est important de déterminer les PACS existant.

Concernant le vendeur :

- Le vendeur vous déclare qu'un pacte a été conclu antérieurement au 1^{er} janvier 2007. Il faut déterminer si l'actuel vendeur a déclaré réaliser l'acquisition pour son compte personnel.
- Le vendeur vous déclare qu'un pacte a été conclu postérieurement au 1^{er} janvier 2007: il faut déterminer si le régime optionnel d'indivision a été pris ou non et s'il n'a pas été fait une déclaration d'emploi de deniers personnels.

Concernant l'acheteur :

- L'acheteur a conclu un PACS antérieurement au 1^{er} janvier 2007 et souhaite laisser agir la présomption : il communique alors les éléments d'identification du partenaire pour permettre l'accomplissement de la formalité de publicité foncière.
- L'acheteur a conclu un PACS antérieurement au 1^{er} janvier 2007 et souhaite écarter la présomption : il déclare alors dans l'acte réaliser l'acquisition pour son compte personnel.
- L'acheteur a conclu un PACS postérieurement au 1^{er} janvier 2007 : il faut déterminer si le régime optionnel d'indivision a été choisi ou non au moment de la conclusion du PACS. Si oui, l'acquéreur a la possibilité de faire ou non une déclaration d'emploi de deniers personnels.

La sécurisation de la transaction immobilière

Identifier le ou les propriétaires d'un bien immobilier entre des partenaires passés suppose donc de connaître :

L'origine des fonds pour l'acquisition
du bien objet de la cession

Le régime auquel les personnes ont
entendu se soumettre

La date d'acquisition de
l'immeuble



LA PETITE QUESTION

Peut-on vendre seul un bien immobilier en étant PACSÉ ?

Formation EFISIO – Adrien Gotty 2022



Lorsque le logement est acquis avant la conclusion du PACS, il demeure la propriété de son acquéreur. La convention de PACS organise la vie commune des deux partenaires et ne peut soumettre au régime de l'indivision un bien personnel acquis antérieurement, les partenaires ne peuvent faire ce choix que pour des biens qu'ils acquièrent, ensemble ou non, à compter de la date du PACS.

Ainsi, si l'un des partenaires est propriétaire d'un bien immobilier avant de se pacser, il peut le vendre seul, sans l'accord ni l'intervention de votre partenaire à quelque moment de l'opération, même si le bien constitue le logement du couple ou de la famille au moment de la vente.



LA PETITE QUESTION

QUID du logement de famille ?

Formation EF1510 – Adrien Gotty 2022



La protection du logement de la famille n'est applicable que pour les couples mariés. La première chambre de la Cour de Cassation par arrêt du 14 mars 2018 , a rappelé que l'article 215 alinéa 3 du Code Civil assurait la protection du domicile conjugal pour les couples mariés uniquement.

Dans le cadre du Pacs ou du concubinage, il n'existe pas de protection particulière équivalente. Si le logement a été acheté en indivision, la seule protection réside dans le fait que les partenaires ou les concubins doivent gérer le bien ensemble (principe de la cogestion).



La sécurisation de la transaction immobilière

Les règles qui régissent la succession au sein des couples de pacsés ou de concubins ne sont pas très avantageuses : au regard de la loi, aucun lien n'existe entre les partenaires. En effet, ils sont considérés comme des tiers l'un vis-à-vis de l'autre, et ne sont donc pas héritiers l'un de l'autre par défaut.



Prévoir le décès

Le PACS prend fin par dissolution, avec effet à la date du décès (article 515-7 du code civil).

En l'absence de testament, le survivant n'a aucun droit sur la quote-part du défunt. Les héritiers de ce dernier pourront donc demander la vente du bien et le partage. Rien n'empêche toutefois les concubins de se léguer leur parts respectives (ou seulement l'usufruit), dans le respect des droits successoraux des héritiers réservataires. Cette donation est moins couteuse qu'entre concubins en union libre puisque le couple pacsé bénéficie d'un abattement.

La convention d'indivision peut également prévoir la possibilité pour le survivant d'acquérir la quote-part du défunt.

La sécurisation de la transaction immobilière

L'inventaire de biens est un outil qui permet de répertorier les biens sujets à déshérence ou de déterminer clairement le propriétaire d'un bien. Dans le cadre du PACS, chaque partenaire peut choisir de réaliser un inventaire.

Utilité de l'inventaire

- En présence du régime de séparation de biens, le propriétaire des biens sera clairement identifié, évitant ainsi tout conflit éventuel lors d'une rupture ou d'une séparation.
- En présence de l'indivision des biens, il pourra spécifier les biens qu'il possède seul et qu'il ne souhaite pas voir entrer dans le patrimoine du ménage.

Dans le cadre d'un achat immobilier, l'inventaire de biens va permettre de déterminer à qui appartient le bien. Cela sera très utile en cas de dissolution du PACS ou de décès de l'un des partenaires. En effet, si le bien a été acquis de manière individuelle par l'un des partenaires, sous le régime de la séparation de biens, il n'y a aucune raison que celui-ci soit partagé avec l'autre partenaire au moment de la rupture du PACS.



La sécurisation de la transaction immobilière

Le testament a pour but d'offrir aux partenaires la possibilité de se léguer leur patrimoine respectif.



Utilité du testament

En l'absence de testament, si l'un des partenaires qui a acquis le bien vient à décéder, le partenaire survivant n'aura rien dans le cadre de la succession. Si un testament avait été établi, ce dernier aurait pu hériter du bien immobilier.

De même, si un bien immobilier est acquis par les partenaires en indivision, la quote-part du partenaire décédé ne reviendra pas au partenaire survivant en l'absence de testament et ce dernier sera obligé de partager ce bien avec les proches du défunt.



La sécurisation de la transaction immobilière



Droit de jouissance temporaire

En cas de décès, le partenaire survivant bénéficie d'un droit de jouissance temporaire sur le logement occupé à titre de résidence principale, qu'il soit la propriété du seul défunt ou possédé en indivision.

Le partenaire survivant du PACS peut rester dans la résidence principale pendant un an à compter de la date de décès et ce, à titre gratuit (article 763 et article 515-6 du Code civil). Pour bénéficier de ce droit de jouissance, le partenaire survivant doit cependant avoir occupé les lieux au moment du décès et le logement doit être la « résidence principale » des deux partenaires.

Le défunt peut prévoir dans son testament de priver le partenaire survivant du droit de jouissance temporaire.

À TOUT DE SUITE

POUR LA PROCHAINE VIDEO

Formation EFISIO - Adrien Gotty 2022



START LEARNING

Centre de formation aux métiers de l'immobilier
31 rue de Verdun, 80000 Amiens – 06.34.55.62.88 – contact@start-learning.fr
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro : 32 60 03216 60

ATTESTATION DE FORMATION IMMOBILIER

Pour satisfaire aux obligations prévues par le Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier, Madame Fanny Ochagavia, représentante de l'organisme de formation Start Learning, atteste que :

Monsieur ..., adresse, a suivi les ... pour une durée totale de 14 heures, la formation intitulée :

LA DÉONTOLOGIE ET LA SÉCURISATION JURIDIQUE DE LA PRISE DE MANDAT

Dont les objectifs pédagogiques sont :

- ▶ **Identifier** les nouvelles obligations liées au code de déontologie des agents immobiliers (2 heures)
- ▶ **Mettre en application** les mesures TRACFIN
- ▶ **Sécuriser** la prise de mandat
- ▶ **Identifier** les clauses du mandat

START LEARNING

Le ...

Cachet et signature :



Pour servir et valoir ce que de droit.

Votre attestation

START
LEARNING

Contactez-nous !



60 Rue de la Vallée 80000 Amiens



facebook.com



twitter.com



contact@start-learning.fr



03.60.28.40.56