

CHAPITRE 1

L'ÉQUIPE COMMERCIALE

Rappel référentiel :
l'intégration à
l'équipe commerciale

51C1. Distinguer et caractériser les structures du secteur immobilier

S1 : les entreprises immobilières d'entremise

S2 : La mercatique des services et son évolution

51C2. Identifier les statuts du négociateur & leurs contenus

L'exercice de la profession d'agent immobilier est encadrée par la législation. La loi 70-9 du 2 janvier 1970 (**loi Hoguet**) et son décret d'application en date du 20 juillet 1972 soumettent l'exercice de cette activité au respect de différentes conditions.

COMPRENDRE LA PROFESSION D'AGENT IMMOBILIER

Avant d'entamer les caractéristiques des transactions immobilières, il est nécessaire de comprendre ce qu'est la profession et sur quelles bases juridiques elle repose. Les éléments seront brièvement évoqués puis repris dans les chapitres et parties du cours.

LE CADRE JURIDIQUE DE L'AGENT IMMOBILIER

Le métier d'agent immobilier est régi par des textes législatifs en particulier la loi Hoguet. **Un agent immobilier réalise des transactions immobilières, on le qualifie « d'intermédiaire »** pour les activités d'achat, de vente, de location d'immeuble ou de fonds de commerce, mais aussi de cession de parts de société concernant un immeuble ou un fonds de commerce.

DOCUMENT

Loi Hoguet - du 2 janvier 1970

Loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce

Cette loi régit l'activité de l'agent immobilier et les conditions d'accès et d'exercice des activités immobilières. Elle est suivie du décret d'application du 20 Juillet 1972 et de la loi ALUR (pour l'accès au logement et un urbanisme rénové) du 24 mars 2014.

Aux termes de son article 1^{er}, la loi Hoguet est applicable aux personnes physiques ou morales qui participent de manière habituelle, même à titre accessoire, à des opérations relatives aux biens d'autrui. Cette loi s'applique aussi pour l'activité des mandataires immobiliers.

Les obligations de l'agent immobilier

La loi Hoguet déclare que *les activités [relatives aux transactions immobilières] ne peuvent être exercées que par les personnes physiques ou morales titulaires d'une carte professionnelle (...) précisant celles des opérations qu'elles peuvent accomplir* (article 3).

Pour exercer le métier d'agent immobilier, il est donc nécessaire d'obtenir cette carte.

> La carte professionnelle d'agent immobilier

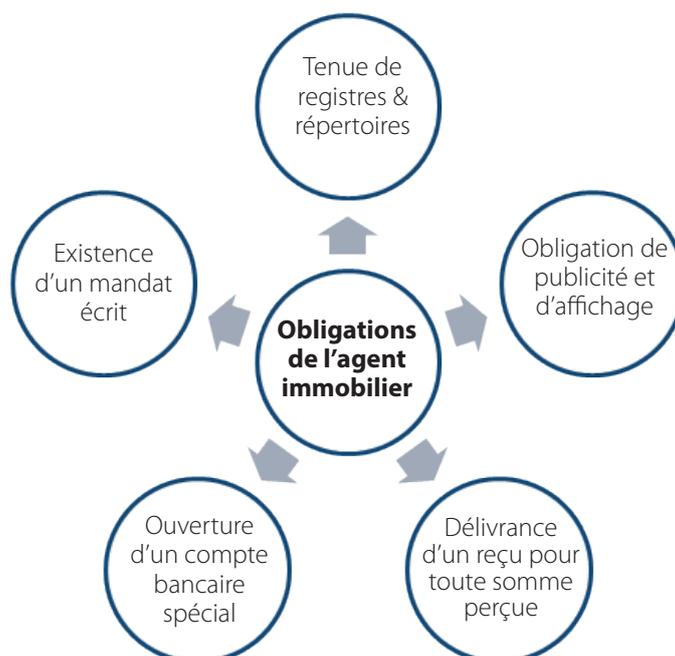
Elle peut porter une ou plusieurs mentions. Elles ont au nombre de 6 :

- Transactions sur immeubles et fonds de commerce (carte T)
- Gestion immobilière (carte G)
- Syndic de copropriété (carte S)
- Marchand de listes (exclusive des autres, elle habilite à vendre des listes ou des fichiers portant sur des transactions immobilières)
- Prestations touristiques
- Prestations de services

Les cartes T et G sont nécessaires pour ouvrir une agence immobilière. La carte T atteste des compétences en matière de transactions immobilières (habitations et fonds de commerce) ; la carte G donne le droit de pratiquer la gestion locative des biens de vos clients.

La carte professionnelle d'agent immobilier est délivrée par la CCI territoriale depuis le 1^{er} juillet 2015.

L'agent immobilier doit se soumettre à un ensemble d'obligations dictées par la loi Hoguet. On rappellera ici l'essentiel de ces obligations pour mieux apprécier son activité.



La responsabilité de l'agent immobilier.

Du fait de son engagement à réaliser un certain nombre d'obligations, l'agent immobilier engage sa responsabilité. Ses activités sont consignées dans les textes de lois mais aussi dans des actes juridiques, mandats (de location, de gestion, de vente ou de recherche) et contrats (de location, de vente, avant contrats etc.)

L'objectif de la **mise en cause d'une responsabilité en matière de transaction immobilière** est la mise en place d'une **protection de l'intérêt de chacun face aux agissements d'autrui**. Le point de départ est la réalisation d'un dommage : une personne, par son action ou son omission, peut causer un trouble à une autre. Si le lien de causalité est établi, alors la responsabilité est engagée.

On distingue **deux types de responsabilité pour l'agent immobilier :**

- **La responsabilité civile**

- Extracontractuelle : il n'y a pas de contrat établi entre individus. C'est le cas où l'agent immobilier ne respecte pas les règles de sa profession (publicité commerciale trompeuse, exercice sans carte professionnelle)

- Contractuelle : il existe un contrat, mais il n'est pas respecté par les parties (défaut de l'obligation de conseil et d'information, non-respect de l'exclusivité coté client)

- **La responsabilité pénale** : en cas d'abus de confiance, d'escroquerie, etc., ou de perception de fonds ou de rémunération abusive, refus de communication de documents. Dans ce cas la loi prévoit des sanctions (emprisonnement, et/ou amendes, et une sanction dite administrative qui consiste au retrait de la carte T)

LES MISSIONS DE L'AGENT IMMOBILIER

L'agent immobilier est un mandataire de vente. Ceci suppose qu'**il reçoit une délégation de pouvoirs pour agir au nom et pour le compte de son client** (qui est généralement soit le propriétaire vendeur, soit le propriétaire bailleur). Dans le cadre de ce mandat, l'agent immobilier est tenu à certaines obligations.

Dans le cadre d'une vente

L'agent immobilier vérifiera :

- le titre de propriété du vendeur (en cas d'indivision, tous les propriétaires doivent consentir à vendre le bien) ;
- les caractéristiques du bien fournies par le vendeur (surface, existence d'éventuelles servitudes, diagnostics immobiliers obligatoires, etc.) ;
- la solvabilité de l'acquéreur.

Il doit respecter des obligations.

- **Publicité et informations sur le prix ou le bien.** Il doit rendre visibles et transparents les tarifs qu'il pratique. Cette exigence légale résulte de l'application combinée du Code de la consommation ainsi que de l'arrêté du 29 juin 1990 concernant la publicité des prix. L'agent immobilier doit de la sorte afficher au sein de ses locaux sa grille tarifaire.
- **Conseil** pour une approche efficace et construite de la vente (côté vendeur comme acquéreur).
- **Analyse du patrimoine de l'acquéreur**, pour s'assurer de sa solvabilité.
- **Loyauté et diligence envers son client mandant.** Ceci inclut un devoir de conseil, aussi bien envers le vendeur ou bailleur, qu'envers l'acheteur. Ceci inclut également le fait de s'occuper des démarches administratives, techniques et juridiques en vue de la conclusion de la vente définitive ou du bail.
- **Renseignements sur tous les documents** relatifs aux biens et aux personnes susceptibles d'influencer la vente.
- **Médiation** en tentant de rapprocher au mieux les parties dans les meilleures conditions.
- **Disponibilité pour les visites** (enregistrée sur bon de visites).
- **Réaliser une vente** et donc collecter les documents nécessaires à cela.
- **Rédaction des actes et suivi.**

Dans le cadre d'une location

Vis-à-vis du bailleur :

- information précise sur ses propres obligations et missions ;
- information sur un loyer adapté ;
- sélection des locataires, de leur solvabilité ;
- mise en place et recherche de documents nécessaires à la signature du contrat de location ;
- entrée dans les lieux avec un état des lieux, les assurances et les quittances de loyers.

Vis-à-vis du locataire :

- l'écoute sera primordiale pour comprendre les attentes et les besoins. Cela lui permettra d'adapter la prospection de biens ;
- les visites doivent être suivies et régulières ;
- vérifier avec lui la solvabilité pour trouver une solution équilibrée et adaptée ;
- donner tous les éléments juridiques et techniques (assurer une paisible jouissance par exemple) ;
- réaliser la location (remise des clés, vérification d'assurance) ;
- suivi.

Tableau récapitulatif

Missions et obligations de l'agent immobilier		
	Obligations auprès du vendeur	Obligations auprès de l'acquéreur
Vente	<ul style="list-style-type: none"> • Publicité et informations • Estimation du bien • Conseils • Loyauté • Négociation du prix par la médiation • Signature du mandat • Suivi 	<ul style="list-style-type: none"> • Prospection • Découverte du besoin • Analyse du patrimoine • Visites et sélections • Aide aux choix • Négociation et offre d'achat • Signature promesse de vente • Signature acte authentique • Suivi
	Obligations auprès du bailleur	Obligations auprès du locataire
Location	<ul style="list-style-type: none"> • Prospection de locataires par la publicité et l'affichage • Estimation du loyer • Sélection des locataires • Analyse de leur solvabilité • Signature du contrat de location • Suivi juridique (assurances & quittances de loyers) 	<ul style="list-style-type: none"> • Écoute pour comprendre les attentes et besoins • Découverte des besoins et analyse du patrimoine • Visites • Signature du bail • État des lieux, remise des clés, vérification d'assurance • Suivi

> Références législatives - Loi Hoguet

Article 1 - Modifié par loi n°2014-366 du 24 mars 2014 - art. 24 (V)

Les dispositions de la présente loi s'appliquent aux personnes physiques ou morales qui, d'une manière habituelle, se livrent ou prêtent leur concours, même à titre accessoire, aux opérations portant sur les biens d'autrui et relatives à :

- 1°** L'achat, la vente, la recherche, l'échange, la location ou sous-location, saisonnière ou non, en nu ou en meublé d'immeubles bâtis ou non bâtis ;
- 2°** L'achat, la vente ou la location-gérance de fonds de commerce ;
- 3°** La cession d'un cheptel mort ou vif ;
- 4°** La souscription, l'achat, la vente d'actions ou de parts de sociétés immobilières ou de sociétés d'habitat participatif donnant vocation à une attribution de locaux en jouissance ou en propriété ;
- 5°** L'achat, la vente de parts sociales non négociables lorsque l'actif social comprend un immeuble ou un fonds de commerce ;
- 6°** La gestion immobilière ;
- 7°** À l'exclusion des publications par voie de presse, la vente de listes ou de fichiers relatifs à l'achat, la vente, la location ou sous-location en nu ou en meublé d'immeubles bâtis ou non bâtis, ou à la vente de fonds de commerce ;
- 8°** La conclusion de tout contrat de jouissance d'immeuble à temps partagé régi par les articles L. 121-60 et suivants du code de la consommation ;
- 9°** L'exercice des fonctions de syndic de copropriété dans le cadre de la loi n° 65-557 du 10 juillet 1965 fixant le statut de la copropriété des immeubles bâtis.

LES STRUCTURES : LES ENTREPRISES IMMOBILIÈRES D'ENTREMISE

DÉFINITION

Source : dictionnaire juridique

Le « contrat d'entremise » est celui par lequel une personne charge une autre, généralement un professionnel, de rechercher et de lui présenter une personne avec laquelle il souhaite conclure une ou plusieurs conventions dans un type d'activité économique (opération immobilière, recherche de capitaux, création d'une entreprise ou d'une activité culturelle).

Les agences immobilières proposent de nombreuses structures. On peut les regrouper sous des types particuliers.

- Des structures individuelles : entreprises individuelles
- Des sociétés de personnes :
 - SNC (société en nom collectif)
 - SCI (société civile immobilière)
- Des sociétés de capitaux
 - EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée)
 - SARL (société à responsabilité limitée)
 - SA (société anonyme)
 - SAS (société par action simplifiée)

Quelle structure choisir ?

Le choix de la structure juridique se fait en fonction des caractéristiques que chacune d'elle présente : **le coût fiscal et social et la responsabilité encourue par le professionnel en cas de défaillance, sont les points les plus regardés.** On rencontre fréquemment des entreprises individuelles et surtout des SCI.

Ouvrir une agence immobilière sous la forme d'une **entreprise individuelle** a comme principal avantage de ne pas nécessiter de capital de départ. Les démarches administratives sont également plus simples. En contrepartie, les biens de l'agent et ceux de son entreprise ne sont pas dissociés, ce qui signifie qu'il engage une partie de son patrimoine personnel pour la création de son activité avec tous les risques que cela comporte.

La constitution d'une EURL permet de séparer les deux.

La **SCI** ne demande pas de capital minimum pour se construire. Elle met en commun un immeuble pour en partager les bénéfices. Le nombre des associés est de deux au moins, avec un gérant à sa tête. Les associés sont tenus aux dettes de façon solidaire et indéfinie et cela en proportion de leurs parts au capital.

Le choix de la SCI s'explique par des avantages nombreux : transmission de l'entreprise, obtention de revenus fonciers complémentaires, avantages fiscaux, souplesse de gestion. Les inconvénients sont plutôt sur le plan de la responsabilité des associés, ainsi que sur les obligations juridiques et comptables qui s'imposent.

Le statut de **société** est choisi par 70 % des professionnels. La principale raison est la dissociation des patrimoines personnel et professionnel. On trouve en trouve plusieurs formes.

- SARL : c'est la forme juridique la plus généralement choisie. Son capital initial minimum est fixé à 1€. Symbolique, il doit s'associer avec une autre personne au moins.

- SA : réservée aux projets qui impliquent des fonds conséquents, elle se constitue avec un capital minimum de 37 000 €. Elle doit réunir au moins 7 associés.
- SAS : elle n'exige aucun capital et peut être formée par un unique associé. La SAS incarne l'équilibre idéal entre les deux autres formes, à savoir la sécurité financière de la SA et le fonctionnement relativement simple de la SARL.

LES AGENCES INDÉPENDANTES

Une agence immobilière indépendante est une société travaillant dans le domaine de la transaction immobilière. C'est une entreprise économiquement indépendante par rapport aux autres. Il s'agit d'un agent immobilier « personne morale » (voir le cours de droit U3).

Elles sont créées à l'initiative d'un professionnel détenteur de la carte professionnelle, et qui remplit les conditions données par la loi Hoguet. En effet pour avoir le droit d'ouvrir une agence immobilière, il faut justifier de garanties stipulées par la loi Hoguet du 2 janvier 1970 relative à l'exercice du métier d'agent immobilier : la responsabilité civile professionnelle et la garantie financière.

Ouvrir une agence immobilière nécessite aussi de remplir des conditions administratives.

- Adresser une demande d'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS).
- Souscrire une garantie financière : la souscription d'une garantie financière est obligatoire dès lors que l'agent aura à détenir et à manipuler des fonds, des effets ou des valeurs pour le compte des mandants (acheteurs, vendeurs, locataires, copropriétaires). La garantie financière a pour but d'assurer aux clients que les fonds déposés dans l'agence pourront leur être restitués en cas de problème.
- Souscrire en même temps une assurance en responsabilité civile.
- Déposer une demande pour obtenir une carte professionnelle d'agent immobilier.

Pour créer la structure, des démarches sont réclamées :

- déclarer l'activité auprès de la préfecture ;
- déposer les statuts rédigés et signés (dont un exemplaire devra être envoyé au Centre des Formalités des Entreprises) ;
- ouvrir un compte social (à l'aide du projet de statuts signé) ;
- déposer le capital (en fonction du statut juridique choisi) ;
- ouvrir un compte séquestre ;
- acquérir un livre de tenue de compte.

L'agence immobilière est chargée soit de trouver acquéreur pour un bien immobilier en vente, soit de trouver un preneur pour un immeuble mis en location. Les agences immobilières bénéficiant du statut « indépendant » travaillent de manière isolée. Elles ont un portefeuille clientèle propre, et se trouvent en position concurrentielle les unes par rapport aux autres sur un même marché.