

LA GESTION LOCATIVE





1

LE BAILLEUR LE BIEN LE MANDAT

Comprendre & connaître

- La rencontre du mandataire et du propriétaire-bailleur.
- La prise en compte du bien et son régime juridique.
- La mission de gestion locative du mandataire et ses particularités.
- Le compte rendu de gestion locative.

CHAPITRE 1

LA DÉCOUVERTE DU PROPRIÉTAIRE

Rappel du référentiel - savoirs associés

52C24 - Collecter les renseignements indispensables concernant la situation juridique du propriétaire et en analyser les conséquences.

- 52S39 : le propriétaire / capacité personnalité situation familiale et patrimoniale.
- 52S41 : la documentation du dossier du propriétaire.

LA SITUATION JURIDIQUE DU PROPRIÉTAIRE

Préalable :

DÉFINITIONS

La gestion locative est l'action de prendre en charge la gestion d'un bien immobilier en location. Cela concerne le bien et les parties prenantes mais aussi sa visibilité sur le marché locatif ciblé. Un gestionnaire locatif a pour objectif de prendre en charge intégralement la gestion mais également toutes les relations avec le locataire ou encore avec le syndic. Sa mission commence par la sélection d'un locataire. Puis, en parallèle à cette activité, il doit proposer une estimation du montant du loyer et se charger de la promotion ainsi que de la visibilité de ce dernier dans les sites d'annonces et d'offres, afin de louer dans les meilleurs délais.

Le bail est une convention signée entre propriétaire et locataire. Il permet de formaliser la location et définir les obligations du locataire et du propriétaire. Le contrat de bail est signé par le propriétaire et approuvé par le locataire. Il est dressé et signé en deux exemplaires, un pour chaque partie. Le bailleur peut le rédiger sur papier libre avec toutes les mentions légales nécessaires, cependant, il peut s'adresser à des professionnel (agent immobilier, notaire, administrateur de bien).

Ce qu'il faut savoir :

Vous allez rencontrer le propriétaire d'un bien. Qu'est-il en droit de vous demander ? On ne citera ici que certaines de ses missions :

- Une connaissance exacte du marché local sur lequel il travaille.
- Déterminer la valeur locative du bien.
- Une connaissance sur les montants conclus lors les dernières transactions dans son secteur.
- Une justification d'un prix au regard de différents critères.
- Une prestation juridique, financière, voire fiscale.
- Renseigner, conseiller, éclairer les parties sur leurs obligations respectives.
- Informer ses clients sur les opérations envisagées par le bailleur et sur leurs conséquences.
- Rédiger des actes.
- Vérifier des éléments légaux.
- Fournir tous les renseignements nécessaires en rapport avec les missions demandées.
- Etc.

Le devoir de conseil du mandataire est capital et le défaut de compétences sanctionné. Sa responsabilité civile pourra être engagée tant par son mandant (art. 1142 du Code civil), que par le tiers client (art.1382 du Code civil).

Le propriétaire

Seront uniquement reprises dans cette section les définitions relatives aux notions attachées à la personne physique, à sa capacité, sa personnalité et à sa situation familiale et patrimoniale.

Toute la partie relative à la veille juridique traite de ces notions. Il est utile pour les apprenants de s'y référer.

⇒ **Rappel veille juridique : personne physique**

DÉFINITIONS

> Personnalité

Définition de l'INSEE : une personne physique est un être humain doté, en tant que tel, de la personnalité juridique. Pour jouir directement et pleinement de sa capacité (ou personnalité) juridique, une personne physique doit être majeure (sauf en cas d'émancipation avant l'âge de la majorité) et ne pas être en incapacité partielle ou totale (mise en tutelle ou curatelle) ; sinon cette capacité est exercée en son nom par un représentant légal.

À toute personne physique, s'attachent :

- des « droits subjectifs ». Il s'agit là de prérogatives attribuées dans son intérêt et lui permettant de jouir d'une chose, d'une valeur ou d'exiger d'autrui une prestation (par exemple : la propriété, le droit au respect de la vie privée) ;
- des obligations envers d'autres personnes (en vertu d'un contrat de travail, par exemple) et le reste de la Société (par exemple, l'obligation de réparer des dommages en raison d'un délit commis).

> Capacité

La **capacité** est l'aptitude définie par la Loi de conclure un acte **juridique** valable ayant pour conséquence d'engager la responsabilité de celui qui le souscrit dans le cas où il n'exécuterait pas les obligations mises à sa charge par le contrat et qui, en conséquence, engage son patrimoine.

Il est capital que dans le cadre d'un mandat, le mandataire (l'agence) vérifie la capacité du mandant (le propriétaire bailleur).

> Situation matrimoniale :

L'état matrimonial légal désigne la situation conjugale d'une personne au regard de la loi : célibataire, mariée, veuve, divorcée. Au recensement de la population, l'information collectée sur la situation conjugale, mêle le statut matrimonial légal, pacs et vie en couple de fait (concubinage, union libre).

Ici encore le mandataire vérifiera l'état matrimonial des mandants. Le régime sous lequel ils sont mariés par exemple définira la possibilité de disposer d'un bien ou pas.

> Situation patrimoniale :

Le patrimoine se définit comme l'ensemble des biens qui appartiennent à une personne physique (un individu) ou morale (une société). Cette personne a la possibilité de faire valoir un titre de propriété **ou un droit qui peuvent être vendus.**

Le patrimoine peut être constitué à partir d'un héritage, mais aussi par des biens que la personne a acquis elle-même. Attention le patrimoine comprend des biens mais aussi des dettes et des obligations.

- Les dettes sont souvent utilisées pour l'achat d'un bien afin d'augmenter son patrimoine (ex : achat de la résidence principale).
- Les obligations peuvent être le versement de sommes (ex : pension alimentaire en cas de divorce).

Il y aura donc :

- Un patrimoine dit brut qui est égal aux biens possédés
 - Patrimoine brut = actifs + droits
- Un patrimoine net, dont sont déduites les sommes liées à l'endettement
 - Patrimoine net = (actifs + droits) – (dettes + obligations).

L'ensemble des biens **appelé des « actifs »** peut donc se composer de :

- Du patrimoine immobilier :
 - Propriétés foncières ou immobilières,
 - Résidence principale et/ou secondaire,
- Des investissements locatifs
 - Terrains,
 - Immeubles, etc.
- Du patrimoine financier : placements bancaires et boursiers qui représentent le « portefeuille » : contrats épargne, assurance vie, actions, obligations, devises ;
- Du patrimoine professionnel : propriétés professionnelles, parts d'entreprise, fonds de commerce, charges de profession libérale ;
- Autres : d'autres éléments constituent aussi votre patrimoine comme :
 - Les meubles, le mobilier, les véhicules,
 - Les objets d'art ou de collection,
 - Les propriétés intellectuelles : les droits d'auteurs, les brevets,
 - Les droits d'usufruit,
 - Les droits à percevoir une pension retraite ou autres rentes.

Il est donc vivement conseillé de savoir gérer son patrimoine en prenant les bonnes décisions d'investissement et/ou de gestion.

À RETENIR

Il est essentiel de ne pas oublier qu'il existe le patrimoine culturel de chaque individu. En effet, cela peut être l'héritage qui est transmis des générations précédentes et cela concerne la langue, la culture, l'histoire.

De la même manière on parle de patrimoine culturel ou immatériel en ce qui concerne l'UNESCO.

⇒ **Quelle est la fiscalité du patrimoine ? (Voir veille juridique)**

Il ne faut pas confondre :

- L'impôt annuel sur le revenu ;
- Les impôts sur le patrimoine proprement dit.

Ce qui veut dire que, chaque année, les impôts taxent différemment la détention du patrimoine, à savoir :

- La taxe foncière ;
- L'impôt de solidarité sur la fortune (isf) qui concerne une certaine catégorie de personnes ;
- Les droits de mutation (vente de biens immobiliers) ;
- Les droits de succession lors de donation ou de transmission d'héritage ;
- Les revenus fonciers ;
- La plus-value immobilière ;
- Les prélèvements sociaux.

L'agent immobilier et le propriétaire : documentation du dossier

L'agent immobilier chargé d'un mandat (le mandataire) devra demander au propriétaire (le mandant) des pièces justificatives pour éviter toutes dissimulations ou fraudes.

Ainsi il pourra collecter des éléments concernant :

- La personnalité juridique du propriétaire
- Sa capacité juridique
- Sa situation familiale et patrimoniale
- Le titre de propriété du bien
- Le règlement de copropriété
- Les pièces d'identité
- Les statuts de la société (s'il s'agit d'une SCI)
- La taxe foncière du bien à louer
- Un RIB

Le mandat entre l'agent immobilier et le propriétaire doit être rédigé avec soin et conformément aux règles d'ordre public (Loi Hoguet et loi ALUR.). Le contenu et le formalisme du mandat seront précisément étudiés en chapitre 3.

TABLEAU RÉCAPITULATIF DES PIÈCES À DEMANDER AU BAILLEUR

Démarches	Documents
<p>De quel bien s'agit-il ?</p> <p>Qui est le propriétaire du bien</p>	<p>Le titre de propriété du bien doit être présenté.</p> <p>Le règlement de copropriété. Il justifie de la destination du local.</p>
<p>Identité du propriétaire</p>	<p>Nationalité Française :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Carte d'identité • Livret de famille • Acte de naissance <p>Nationalité étrangère</p> <ul style="list-style-type: none"> • Passeport • Copie de carte de résident • Acte de naissance
<p>Situation familiale</p>	<p>Contrat de mariage : Communauté universelle. Communauté réduite aux acquêts ou séparation de biens.</p> <p>Jugement de divorce. Liquidation de la communauté</p> <p>Pacs</p> <p>...</p>
<p>Capacité juridique</p>	<p>Acte de naissance de moins de trois mois.</p>