Les Essentiels du SUP

Laurence Catin
Aurore Merlet

DROIT DE L'IMMOBILIER

2022
2023

COURS | 120 QCM | 30 EXERCICES | CORRIGÉS

- Acquérir les bases d'une discipline
- Se mettre à niveau
- S'entraîner pour les examens

Vuibert

DROIT DE L'IMMOBILIER

Les Essentiels du SUP'

DROIT DE L'IMMOBILIER

Laurence Catin
Aurore Merlet

Vuibert

2022-2023

ISSN 2497-1758
ISBN 978-2-311-41127-0

Couverture : Hung Ho Thanh
Composition : Hervé Soulard, PCA et Caroline Delavault

La loi du 11 mars 1957 n'autorisant aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » (alinéa 1er de l'article 40). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. Le « photocopillage », c'est l'usage abusif et collectif de la photocopie sans autorisation des auteurs et des éditeurs. Largement répandu dans les établissements d'enseignement, le « photocopillage » menace l'avenir du livre, car il met en danger son équilibre économique. Il prive les auteurs d'une juste rémunération. En dehors de l'usage privé du copiste, toute reproduction totale ou partielle de cet ouvrage est interdite.
Des photocopies payantes peuvent être réalisées avec l'accord de l'éditeur.
S'adresser au Centre français d'exploitation du droit de copie : 20 rue des Grands-Augustins, F-75006 Paris. Tél. : 01 44 07 47 70

© Magnard-Vuibert – août 2022 – 5 allée de la 2e DB, 75015 Paris
Site internet : http://www.vuibert.fr

Sommaire

Introduction 7

PARTIE I • Le cadre légal de l'entremise immobilière

Fiche 1. Professions immobilières et loi Hoguet 11
Fiche 2. Le respect de la déontologie 18
Fiche 3. Obligation d'information et de conseil en matière immobilière 25

PARTIE II • Propriété immobilière et droit du sol

I. Propriété immobilière

Fiche 4. Propriété immobilière et démembrement 37
Fiche 5. Servitudes 48
Fiche 6. Mitoyenneté 58

II. Urbanisme

Fiche 7. RNU et sources nationales d'urbanisme 68
Fiche 8. Principaux documents locaux d'urbanisme 78
Fiche 9. Certificats d'urbanisme 87
Fiche 10. Autorisations d'urbanisme 93
Fiche 11. Lotissements et ZAC 104

PARTIE III • Vente et gestion immobilières

I. Vente immobilière

Fiche 12. Rédiger les mandats de vente 115
Fiche 13. Conclure les actes et les promesses de vente 124

II. Gestion locative d'habitation

Fiche 14. Placer un bien en location d'habitation. 133
Fiche 15. Distinguer les obligations des parties au bail 144
Fiche 16. Mettre fin au bail en location d'habitation 154

III. Copropriété

Fiche 17. Reconnaître le syndicat et le conseil syndical. 164
Fiche 18. Décrypter les documents de la copropriété 173
Fiche 19. Appréhender le rôle du syndic. 183
Fiche 20. Décider en assemblée générale 193
Fiche 21. Différencier la copropriété et l'ensemble immobilier. 203
Fiche 22. Découvrir l'ASL. 212

Index 221

Introduction

Cet ouvrage reprend les principes essentiels du droit immobilier. Il a été pensé pour répondre aux besoins des étudiants découvrant le droit immobilier dans toute sa transversalité, et pour être utile aux professionnels de l'immobilier qui souhaitent s'assurer la bonne pratique de l'entremise immobilière, de la gestion locative d'habitation, de copropriétés et d'ensembles immobiliers. Il couvre alors le droit de propriété, les démembrements, et les autres droits réels (servitudes, etc.). La vente immobilière, la location d'habitation et la copropriété sont largement développées. Une place particulière a été accordée aux droits sur le sol. En effet, comprendre le droit de l'urbanisme assure des compétences complémentaires et contribue à une meilleure analyse du contexte immobilier. Le présent ouvrage propose donc d'en présenter les clefs de compréhension à travers 5 fiches. De plus, l'ensemble immobilier et sa gestion possible par ASL y sont détaillés. Ce type d'association est de plus en plus répandue et il devient alors logique de leur accorder une véritable place. L'ouvrage consacre, pour débuter, trois fiches relatives à l'indispensable cadre légal de la pratique de l'activité immobilière : Loi Hoguet, déontologie, et obligations d'information appliquée à l'immobilier.

Première partie

LE CADRE LÉGAL DE L'ENTREMISE IMMOBILIÈRE

Fiche 1. **Professions immobilières et loi Hoguet**

Fiche 2. **Le respect de la déontologie**

Fiche 3. **Obligation d'information et de conseil en matière immobilière**

Professions immobilières et loi Hoguet

FICHE 1

NOTIONS CLÉS

- ✓ **Cadre strict et obligatoire**
- ✓ **Cadre imposé à certaines activités et certaines professions**

I. Professions et activités concernées

Bien qu'il n'existe pas d'ordre professionnel pour les professions immobilières – comme c'est le cas pour les notaires ou encore les géomètres experts –, leurs activités sont toutefois particulièrement encadrées. Elles sont en effet régies par la loi Hoguet du 2 janvier 1970, accompagnée du décret n° 72-678 du 20 juillet 1972.

Cette réglementation est d'ordre public et impose un véritable statut légal. Elle conditionne l'exercice de la profession à des diplômes ou de l'expérience, et oblige au respect de plusieurs règles (contenu des mandats, garanties financières, etc.). Elle s'applique à toute personne qui **participe ou livre** son concours (l'**entremise**) à une opération qui porte sur le **bien d'autrui** (la loi ne s'applique pas si l'opération porte sur ses propres biens) d'une **manière habituelle**, même si cette activité est accessoire.

Le tableau 1.1 présente les différents professionnels et activités ainsi visés.

Tableau 1.1 Activités et professionnels soumis à la loi Hoguet

Activités soumises à la loi Hoguet	Professionnels soumis à la loi Hoguet
• Achat, vente, échange, location ou sous-location d'immeuble • Achat, vente ou location-gérance de fonds de commerce • Gestion immobilière • Achat ou vente d'actions de sociétés immobilières • Exercice des fonctions de syndic de copropriété	• Agents immobiliers • Chasseurs immobiliers (activités de recherche de biens à louer ou à acheter) • Marchands de listes (dont l'activité consiste à proposer des listes de logements à louer ou à vendre) • Syndics de copropriété • Administrateurs de biens • Mandataires en vente de fonds de commerce

La qualification revient au juge en cas de litige. Par exemple, lorsqu'une agence de voyages offre au public un service de location d'appartements, qu'elle met les parties en relation et gère les difficultés pouvant résulter des négociations, cette activité dépasse celle d'une agence de tourisme et est considérée comme de l'entremise. Elle est donc soumise aux règles de la loi Hoguet.

II. Conditions d'accès

Pour exercer une profession immobilière, il faut être titulaire d'une carte professionnelle. Il est possible de l'obtenir sous certaines conditions.

A L'aptitude professionnelle

Le professionnel de l'immobilier doit démontrer son aptitude professionnelle par un diplôme et/ou une expérience professionnelle :

- une licence à dominante juridique, économique ou commerciale (ou diplôme équivalent) ;
- un BTS professions immobilières ;
- le diplôme de l'institut d'études économiques et juridiques appliquées à la construction et à l'habitation (ICH) ;
- le baccalauréat, suivi de trois années d'expérience professionnelle dans l'immobilier ;
- aucun diplôme, mais une expérience professionnelle dans l'immobilier de dix ans (ou quatre ans en tant que cadre).

Son activité doit être inscrite au registre du commerce et des sociétés (RCS) car elle doit être « officielle ».

B Garanties, assurance et moralité

Le professionnel de l'immobilier doit justifier :

- d'une **garantie financière** d'au minimum 110 000 euros, qu'il aura par exemple souscrite auprès d'une banque, d'une compagnie d'assurances ou d'un établissement autorisé ; les agents immobiliers déclarant sur l'honneur qu'ils ne perçoivent aucune somme d'argent (sauf leurs honoraires) en sont exonérés. Dans cette situation, la carte professionnelle mentionne « absence de garantie financière » ;
- d'une **assurance en responsabilité civile professionnelle**, qui couvrira les éventuels dommages incorporels causés par suite d'erreurs ou de négligences commises par le professionnel ou ses collaborateurs. Les détournements de fonds ou les dommages corporels ne sont cependant pas pris en compte (ils relèvent d'autres assurances).

De même, le professionnel ne doit pas avoir été condamné pénalement pour un crime ou par une peine d'au moins trois mois d'emprisonnement sans sursis (pour abus de confiance par exemple) ni être frappé d'une incapacité.

C Obligation de formation continue

Les conditions de cette obligation sont fixées par le décret du 18 février 2016. La formation continue doit s'élever à 14 heures par an ou 42 heures pour trois années consécutives d'exercice, dont 2 heures de déontologie et 2 heures sur les non-discriminations. La formation envisagée doit porter sur des thématiques particulières (juridique, économique, commercial, construction, habitation, urbanisme, transition énergétique et déontologique) et doit avoir un lien direct avec l'activité professionnelle exercée.

III. Cartes professionnelles

Il existe plusieurs types de cartes professionnelles (voir Tableau 1.2).

Tableau 1.2 Les différents types de cartes professionnelles

CARTE « T »	CARTE « G »	CARTE « syndic »	Carte « marchand de liste »
Vente d'immeubles et de fonds de commerce	Gestion immobilière	Syndic de copropriété	Marchands de liste
Agent immobilier	Administrateur de biens et de gestion locative	Syndic de copropriété	Marchands de liste

Il n'est pas nécessaire de détenir une carte professionnelle distincte pour chacune de ces catégories d'activité. Si l'on exerce deux activités (transaction et gestion locative, par exemple), une **seule et même carte** portant les mentions « transaction sur immeubles et fonds de commerce » et « gestion immobilière » sera délivrée. Si le professionnel organise ou vend des voyages (ou opérations assimilées), sa carte devra porter en outre, la mention « prestations touristiques ». Celui qui participe à la conclusion de tout contrat de jouissance d'immeuble à temps partagé aura la mention « prestations de services » sur sa carte.

ATTENTION **Le marchand de liste détiendra deux cartes distinctes : celle de marchand de liste et celle qui correspond à son autre activité.**

IV. Sanctions et contrôles

A Sanctions pénales et civiles

Il existe deux types de sanctions. Elles peuvent être **pénales**. Ainsi, l'exercice d'une activité relevant de la loi Hoguet sans détenir la carte professionnelle nécessaire est puni de six mois d'emprisonnement et de 7 500 euros d'amende. La sanction est la même pour toute personne qui utilise le titre d'agent immobilier, de syndic de copropriété ou d'administrateur de biens sans être titulaire de la carte.

Les sanctions sont parfois **civiles** : un mandat ne respectant pas les règles empêche par exemple l'agent immobilier de réclamer sa commission.

Le Conseil national de la transaction et de la gestion immobilière (CNTGI) peut également être saisi, mais il ne pourra pas sanctionner.

B Rôle du Conseil national de la transaction et de la gestion immobilière (CNTGI)

1. Composition et fonctionnement

Le CNTGI siège en **formation collégiale**. Il comprend une commission de contrôle des activités de transaction et de gestion immobilières, ayant comme finalité d'instruire les cas de pratiques abusives.

Il est composé de **seize membres** et d'**un président**, nommés par arrêté et pour trois ans renouvelables, parmi les représentants des professionnels de l'immobilier (la Fédération nationale de l'immobilier, FNAIM), l'Union des syndicats de l'immobilier (UNIS) et le Syndicat national des professionnels immobiliers (SNPI), des consommateurs (des associations de défense des consommateurs, comme Consommation Logement et Cadre de vie, CLCV) et des personnalités compétentes dans le domaine immobilier (par exemple, Émile Hagège, directeur général de l'Association des responsables de copropriété, ARC). Il est prévu que le CNTGI se réunisse au moins **une fois par an**. Il doit ensuite décrire son activité dans un **rapport annuel**, transmis par la suite aux ministres de la Justice, de la Consommation et du Logement.

2. Principales missions

Le CNTGI a d'abord comme mission principale de « *veiller au maintien et à la promotion des principes de moralité, de probité et de compétence nécessaires au bon accomplissement des activités d'entremise et de gestion des professionnels de l'immobilier* » (art. 13-1 de la loi Hoguet). Comme un ordre professionnel, il contribue à instaurer de **bonnes pratiques** professionnelles.

C'est un organe consultatif. Il peut **faire des propositions** au gouvernement sur les conditions imposées par la loi Hoguet pour exercer certaines activités immobilières. Il sera aussi **consulté** pour avis sur l'ensemble des projets de textes législatifs ou réglementaires relatifs à la matière immobilière.

Le CNTGI peut également se former en **commission de contrôle**, où il a alors pour mission d'instruire les cas de pratiques abusives portées à sa connaissance, à savoir les pratiques commerciales déloyales, les abus de faiblesse, ou encore la violation des règles relatives au classement énergétique, au crédit et aux contrats conclus à distance et hors établissement. C'est une commission restreinte à **dix membres** (nommés pour trois ans renouvelables par arrêté ministériel). Son secrétariat est assuré par la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF), qui se réunit sur convocation de son président. Elle doit remettre un rapport adressé d'abord pour avis au CNTGI, et transmis ensuite à l'autorité administrative chargée de la concurrence et de la consommation.

ATTENTION **Le CNTGI ne peut pas sanctionner ! Seule la DGCCRF est compétente en la matière.**

ENTRAÎNEMENT

QCM

Choisissez, parmi les propositions suivantes, la ou les bonne(s) réponse(s).

1. La loi Hoguet s'applique aux :
- **a.** agents immobiliers.
- **b.** syndics de copropriété.
- **c.** marchands de biens.
- **d.** plateformes d'annonces en ligne.

2. La loi Hoguet est impérative.
- **a.** Vrai.
- **b.** Faux.

3. Les professionnels de l'immobilier exercent une profession ordinale.
- **a.** Vrai.
- **b.** Faux.

4. L'activité marchand de liste suppose :
- **a.** d'avoir sa propre carte.
- **b.** d'être titulaire d'une carte gestion immobilière ou transaction avec une mention marchand de liste.

5. Pour être professionnel de l'immobilier, il faut justifier :
- **a.** d'un diplôme ou d'une expérience professionnelle.
- **b.** d'une formation courte de six mois précédant la première demande de carte.
- **c.** d'une garantie financière et d'une assurance professionnelle.
- **d.** d'une adhésion auprès d'un réseau ou d'un syndicat professionnel.

6. Qu'est-ce que le CNTGI ?
- **a.** La Commission nationale du tribunal de grande instance.
- **b.** La Charte notariale de la transaction et de la gestion immobilière.
- **c.** Le Conseil national de la transaction et de la gestion immobilière.

7. Le CNTGI a pour mission :
- **a.** de contrôler et sanctionner la méconnaissance des règles déontologiques.
- **b.** de proposer et donner son avis sur des projets de loi relatifs aux exigences de la profession et à la copropriété.
- **c.** d'alerter la DGCCRF sur certaines infractions au droit de la consommation.

EXERCICE

Vous êtes agent immobilier et détenez votre propre agence. L'un de vos voisins, un particulier marchand de biens (il achète pour rénover puis revendre) vous confie qu'il informe régulièrement un ami lotisseur des terrains nus susceptibles de permettre des opérations de promotion immobilière. Il contacte le propriétaire du terrain et le met en relation avec le lotisseur. Il est même amené à donner son avis sur l'opération

et à régler certaines difficultés pouvant résulter des négociations. Il signe un contrat avec le lotisseur pour s'assurer une rémunération.

Il vous dit qu'il n'a pas besoin d'une carte professionnelle, car la relation d'affaire qu'il entretien avec le lotisseur est « professionnelle » (ce n'est pas un particulier « consommateur ») et qu'elle reste accessoire à son activité de marchand de biens.

Est-ce vrai ? Que risque-t-il ?

CORRIGÉS DES QCM

1. a. b. c. Les plateformes d'annonces ne réalisent pas d'opération sur les biens d'autrui.

2. a. Elle est d'ordre public.

3. b. Ils ne sont pas organisés sous forme d'ordre.

4. a. C'est une particularité pour les marchands de listes.

5. a. c. Les syndicats professionnels accompagnent et défendent les intérêts de la profession. Il n'est toutefois pas obligatoire d'y adhérer. Il ne faut pas confondre la formation continue permettant de justifier un renouvellement de carte (de 14 h ou 42 h) avec la formation initiale diplômante ou l'expérience nécessaire pour exercer.

6. c. C'est le Conseil national de la transaction et de la gestion immobilière.

7. b. c. Le CNTGI ne sanctionne pas la déontologie. Il propose, donne son avis et alerte sur les infractions au droit de la consommation.

CORRIGÉ DE L'EXERCICE

Non, c'est faux. La loi Hoguet impose la carte professionnelle dès lors que l'on participe ou livre son concours à une opération qui porte sur le bien d'autrui d'une manière habituelle, et cela même si cette activité est accessoire. Ainsi, le fait de mettre en relation régulièrement le propriétaire d'un terrain et un lotisseur, et de mener les négociations peut apparaître comme de l'entremise (il livre son concours !) car ce n'est pas son propre bien. La loi Hoguet semble s'appliquer à sa situation. Il risque ainsi six mois d'emprisonnement et 7 500 euros d'amende.

FICHE 2

Le respect de la déontologie

NOTIONS CLÉS

- ✓ **Règles déontologiques**
- ✓ **Absence de contrôle d'un non-respect de la déontologie**

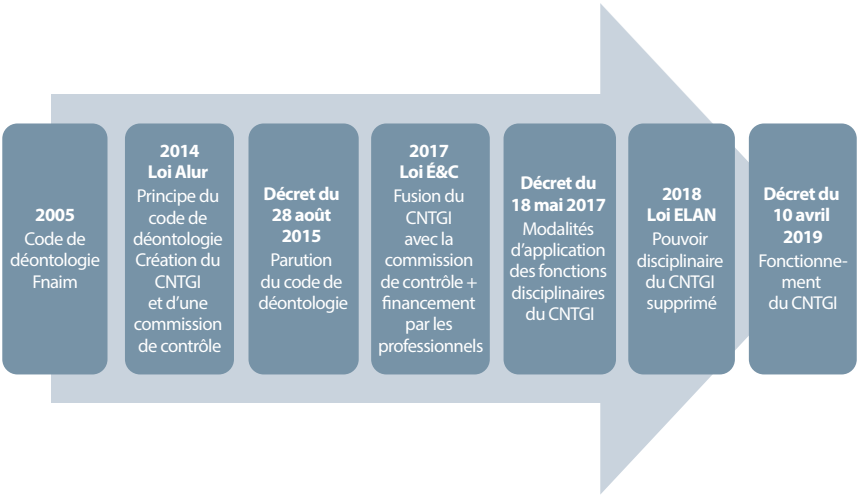
I. Cadre de la déontologie

A Textes fondateurs

La déontologie appliquée aux professionnels de l'immobilier est récente et issue d'un chemin pour le moins tortueux. La Fnaim avait proposé, en 2005, son livre blanc de la déontologie, amorçant publiquement une volonté de moraliser la profession. La loi pour un accès au logement et un urbanisme rénové du 24 mars 2014 (dite loi Alur) a consacré cette détermination et instauré un **code de la déontologie**, paru par le décret n° 2015-1090 du 28 août 2015. La loi « Égalité et citoyenneté » du 27 janvier 2017 a ensuite tenté d'organiser un contrôle disciplinaire de cette déontologie, prévoyant notamment une formation restreinte du CNTGI – en vue de sanctionner les infractions à ces règles – et une participation financière des professionnels de l'immobilier. Ce dispositif n'a pas abouti.

Aujourd'hui, et depuis la loi n° 2018-1021 du 23 novembre 2018 sur l'évolution du logement, de l'aménagement et du numérique (dite loi Elan) et un décret d'application (voir Figure 2.1), le processus disciplinaire n'existe pas, même si le CNTGI *« comprend une commission de contrôle des activités de transaction et de gestion immobilières qui instruit les cas de pratiques abusives portées à la connaissance du conseil »* (voir Fiche 1).

Figure 2.1. Chronologie



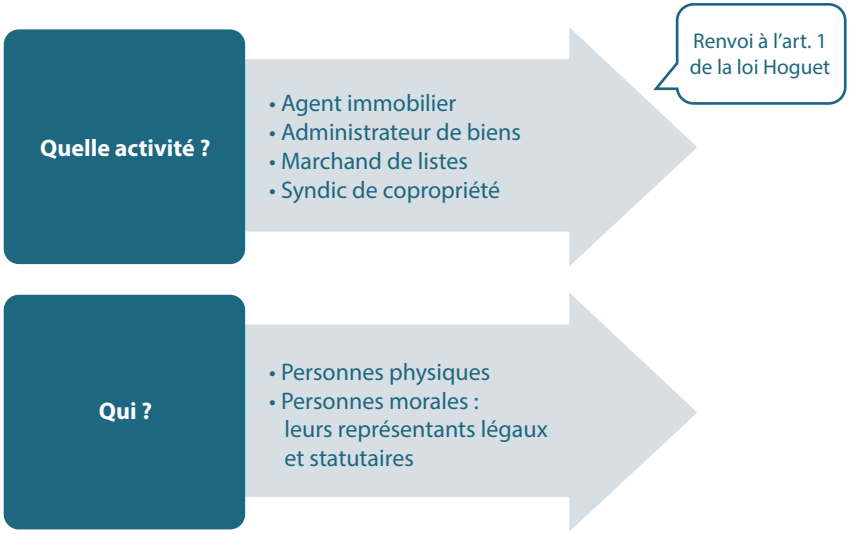
ATTENTION **Le code de déontologie est en vigueur et s'applique depuis le 1er septembre 2015. Même en l'absence de réel contrôle disciplinaire, l'application de ce texte reste obligatoire. Il est considéré comme un code « ambitieux ».**

B Cadre professionnel

Le décret de 2015 ne donne pas de définition de la déontologie. Pour le Centre national de ressources textuelles et lexicales (CNRTL), la déontologie est l'« *ensemble des règles morales qui régissent l'exercice d'une profession ou les rapports sociaux de ses membres* ». Plus précisément, pour le *Dictionnaire du vocabulaire juridique*, c'est l'« *ensemble des devoirs qu'impose à des professionnels l'exercice de leur métier et dont la violation peut entraîner des poursuites disciplinaires* ».

Cette déontologie s'applique aux **professionnels soumis à la loi Hoguet** n° 70-9 du 2 janvier 1970. En effet, le décret de 2015 renvoie expressément à cette dernière (voir figure 2.2).

Figure 2.2. Activités et personnes soumises à la loi Hoguet



II. Contenu de la déontologie

Le code de déontologie comprend une liste de neuf points : l'éthique professionnelle, le respect des lois et règlements, la compétence, l'organisation et la gestion de l'entreprise, la transparence, la confidentialité, la défense des intérêts en présence, le conflit d'intérêts, et la confraternité.

Le décret de 2015 insiste, pour le bon respect de ces principes, sur la **bonne foi**, l'importance du **délai raisonnable** et la nécessité de penser à la **résolution des litiges à l'amiable**.

A Éthique

Le but des professionnels de l'immobilier est de donner une meilleure image de leur profession. Il convient donc d'agir avec conscience, dignité, loyauté et probité, c'est-à-dire d'observer parfaitement les règles morales, les devoirs et les règlements (voir Figure 2.3).

Les Essentiels du SUP

DROIT DE L'IMMOBILIER

Clair, accessible et à jour des dernières réformes et jurisprudences, cet outil de révision et d'entraînement est idéal pour maîtriser le cours de droit de l'immobilier. Composé de 22 fiches, il se concentre sur les principales notions à connaître :

- **le cadre légal de l'entremise immobilière :** Loi Hoguet, déontologie, obligation d'information ;
- **la propriété immobilière et le droit du sol :** droit de propriété et démembrements, mitoyenneté, servitudes, documents et autorisation d'urbanisme ;
- **la vente et la gestion immobilières :** mandats et actes de vente, régime de la location d'habitation, mise en copropriété et gestion de la copropriété, ensembles immobiliers et ASL.

Particulièrement adapté si vous étudiez à l'université (droit…), en BTS Professions immobilières, ou si vous poursuivez un cursus spécialisé ou proposant du droit immobilier (ICH, GRETA, ESGT…), ce livre facilitera vos révisions et votre préparation à l'examen :

- de nombreux exemples, tableaux et schémas ;
- des exercices de fin de fiche : QCM et cas pratiques ;
- des corrections détaillées.

Les étudiants ont aimé

« Tout ce dont nous avons besoin pour apprendre le cours et l'appliquer. »

« Fait pour des étudiants. »

« Très proche de mes cours. »

Dans la même collection



ISBN : 978-2-311-41127-0

www.Vuibert.fr