



ROESCH MANON

GUIDE JURIDIQUE CENTURY21



SOMMAIRE

I) LOCATION IMMOBILIÈRE

II) TRANSACTION IMMOBILIÈRE

III) LCB-FT DANS L'IMMOBILIER





I) LOCATION IMMOBILIÈRE



LOIS

LOI BOUTIN (2009)

- Uniquement résidence principale louée vide
- Calcul surface habitable d'un bien loué
- Bailleur engage sa propre responsabilité civile s'il réalise lui-même la mesure du logement et commet une erreur de calcul (tolérance : 5%)

LOI ALUR (2014)

- Encadre les loyers et lutte contre les logements insalubres ou indignes
- Limite les pièces justificatives demandées par les propriétaires
- propriétaires -> locataires : contrat de bail, DDT, notice d'information, permis de louer
- Encadre les frais d'agence + introduit un modèle type de bail + un état des lieux pour éviter les litiges

LOI ELAN (2018)

- Crée le bail mobilité pour des locations temporaires (1 à 10 mois)
- ≠ Renouvellement bail
- ≠ Demande de DDG
- ≠ Clause de solidarité

VALIDITÉ DES DIAGNOSTICS

Audit sécurité
piscine à chaque
location

6 MOIS

- ERP

3 ANS

- Amiante si positif

6 ANS

Si installation + de 15 ans

- Gaz
- Electricité
- Plomb

10 ANS

- DPE

À VIE

- Amiante si négatif
- Loi Carrez

DPE

Les diagnostics
antérieurs à
2021 ne sont pas
valides

1ER JANVIER 2022

Affichage obligatoire des
dépenses théoriques dans
les annonces immobilières

25 AOÛT 2022

- Gel des loyers
- Logements F et G

1ER JANVIER 2023

- Interdiction de mise en location
- Logements dont la consommation
énergétique dépasse les 450
kWh/m²/an en énergie finale

1ER JANVIER 2025

- Interdiction location
- Logements G

1ER JANVIER 2034

- Interdiction location
- Logements E

1ER JANVIER 2028

- Interdiction location
- Logements F

IMPAYÉS

- Loyers garantis sur 36 mois (à partir du premier impayé)

DÉGRADATIONS

- Garanties dans la limite de 2 mois de loyers et charges
- Sans frais

VISALE

RECouvreMENT

- Gratuité et efficacité des procédures de recouvrement

CONDITIONS

- Le bail doit être conforme à la loi n°89-462 du 6 juillet 1989
- Ne peut être conclu entre membres d'une même famille

Pour plus d'informations,
scannez le QR CODE



CONGÉS ANTICIPÉS BAILLEUR

CONGÉ POUR VENDRE

Le propriétaire peut donner congé au locataire pour vendre le logement sans locataire

- Meublé : 3 mois avant échéance du bail
- Nu : 6 mois avant échéance du bail

Par lettre de congé

Le locataire d'un bien non meublé a un droit de préemption sur celui-ci. Sans réponse dans les 2 mois = refus

CONGÉ POUR MOTIF LÉGITIME ET SÉRIEUX

Lorsque le locataire ne remplit pas au moins une de ses obligations / Lorsque le propriétaire veut réaliser certains travaux.

- Meublé : 3 mois avant échéance du bail
- Nu : 6 mois avant échéance du bail

Par lettre de congé

Ex : locataire cause des nuisances de voisinage / paie son loyer avec des retards répétés...

CONGÉ POUR REPRISE

Le propriétaire peut donner congé au locataire pour faire du logement sa résidence principale, ou pour que l'un de ses proches en fasse sa résidence principale.

- Meublé : 3 mois avant échéance du bail
- Nu : 6 mois avant échéance du bail

Par lettre de congé

Époux, concubins depuis au moins 1 an à la date du congé, partenaire de Pacs, ascendants descendants...

Scannez le QR CODE pour visualiser le seuil de revenus des locataires protégés



PROTECTION CONGÉS

LOCATAIRE PROTÉGÉ - 65 ANS

Le locataire est protégé :

- S'il a à sa charge une personne âgée de plus de 65 ans à la date d'échéance
- Si le total des revenus des habitants du logement est inférieur à certains montants

LOCATAIRE PROTÉGÉ + 65 ANS

Le locataire est protégé :

- S'il est âgé de plus de 65 ans
- Si ses revenus sont inférieurs à certains montants

SAUF SI BAILLEUR

- A plus de 65 ans (à la date d'échéance)
- Ses revenus sont inférieurs à ces mêmes montants (à la date où le locataire prend possession de la lettre de congé)
- Il propose au locataire, pendant la durée du préavis une solution de relogement située à proximité du logement du locataire et correspondant à ses besoins et possibilités.

CONGÉS ANTICIPÉS LOCATAIRE

MUTATION PROFESSIONNELLE OU PERTE D'EMPLOI

Le congé avec préavis réduit doit être postérieur à la perte d'emploi et assez proche de celle-ci (de l'ordre de quelques mois max)

Lettre de congé par recommandé

Un congé transmis par mail ou courrier simple n'est pas valable, même si le bailleur ne conteste pas l'avoir reçu

VICTIME DE VIOLENCE

"Lorsque la personne avec qui vous vivez en couple vous violence ou violente l'enfant qui vit habituellement avec vous"

LOCATAIRE BÉNÉFICIAIRE DU RSA OU AAH

- Doivent indiquer dans le congé qu'ils perçoivent le RSA ou l'AAH
- Doivent en fournir un justificatif

Allocation aux
adultes
handicapés
(AAH)

Revenu de
Solidarité
Active (RSA)

LOCATAIRE + 60 ANS

Le locataire âgé de plus de 60 ans dont l'état de santé justifie un changement de domicile

ETAT DE SANTÉ

Lorsque le logement n'est plus compatible avec l'état de santé du locataire

OBLIGATIONS

BAILLEUR

- Fournir un logement décent
- Remettre des diagnostics obligatoires
- Assurer le bon état des équipements
- Prendre en charge les grosses réparations (toiture, murs porteurs, chaudière défectueuse, etc.) et les travaux nécessaires pour maintenir le logement en état
- Respecter la vie privée du locataire : ne pas entrer dans le logement sans l'autorisation du locataire, sauf en cas d'urgence (ex : fuite d'eau)

Décent = le logement doit répondre à des critères minimums de salubrité, sécurité et confort définis par la loi (surface habitable, ventilation, éclairage, etc.)

LOCATAIRE

- Payer le loyer et les charges aux échéances convenues
- Utiliser le logement raisonnablement, conformément à leur destination.
- Assurer l'entretien courant
- Souscrire une assurance habitation : cette assurance couvre les risques locatifs (incendie, dégâts des eaux, etc.).
- Le locataire doit rendre le logement tel qu'il l'a reçu, sauf dégradations dues à la vétusté ou à un usage normal.

Ex entretien courant :
changement des ampoules,
prendre en charge les
réparations locatives définies
par décret (ex : joints,
chasse d'eau, entretien des
sols)



II) TRANSACTION IMMOBILIÈRE



LOIS

LOI ALUR (2014)

- Remise obligatoire de divers documents à l'acheteur
- Ex : les diagnostics techniques.

LOI CARREZ (1996)

Loi Carrez obligatoire si :

- Vente immobilière
- Immeuble en copropriété
- Surface d'au moins 8 m²

Maisons individuelles et VEFA

LOI MACRON (2015)

- L'acheteur (non professionnel) dispose d'un délai de 10 jours pour se rétracter
- À l'inverse le vendeur lui, ne dispose d'aucun délai, une fois le compromis de vente signé il est engagé dans la vente

VALIDITÉ DES DIAGNOSTICS

Audit sécurité
piscine à chaque
vente

6 MOIS

- Termites
- ERP

1 AN

- Plomb

3 ANS

Si installation + de 15 ans

- Gaz
- Electricité
- Amiante si positif

10 ANS

- DPE

À VIE

- Amiante si négatif
- Loi Carrez

VENDEUR

- Fournir tous les diagnostics obligatoires
- Signer mandat avec l'agence immobilière
- Être transparent sur les vices cachés + garantir une jouissance paisible
- Respecter les délais pour signer l'acte authentique

ACQUÉREUR

- Respecter les conditions suspensives prévues (ex : obtention du prêt)
- Droit de rétractation : 10 jours après la signature du compromis de vente

OBLIGATIONS

AGENCE

- Mettre en œuvre toutes les actions nécessaires pour trouver un acquéreur (publicité, visites, négociation)
- La mention précisant que les honoraires sont à la charge du vendeur doit apparaître explicitement et les frais d'agence doivent être indiqués TTC
- Obligation de loyauté et de transparence
- Obligation d'établir un mandat écrit
- Obligation de délivrer une facture
- Obligation de respecter la confidentialité

MANDAT

L'agent immobilier est autorisé à signer des actes en nom et pour le compte du propriétaire

OBLIGATIONS

- Un mandat écrit et signé
- L'identité de l'agent immobilier
- L'identité du propriétaire, vendeur du bien immobilier
- L'objet du mandat
- Le prix du bien
- La rémunération de l'agent immobilier
- La durée du mandat, obligatoirement limitée dans le temps (en pratique 3 mois)
- Signature du document pré - contractuel
- Les moyens utilisés par l'agent immobilier pour réaliser l'objet du mandat
- Le numéro d'inscription au registre des mandats sur l'original délivré au propriétaire
- L'habilitation du mandataire et de ses collaborateurs à recevoir mandat

CAPACITÉ, POUVOIR, CONSENTEMENT DU PROPRIÉTAIRE

- S'assurer que le mandant est bien le propriétaire légal du bien
- Vérifier que le propriétaire a la capacité juridique et le pouvoir de vendre
- Examiner le titre de propriété et informer l'acquéreur sur d'éventuelles incertitudes

CAPACITÉS FINANCIÈRES DE L'ACQUÉREUR

- Examiner la solvabilité de l'acquéreur pour garantir qu'il peut réaliser l'opération
- S'assurer que l'achat ne compromet pas la situation financière de l'acquéreur

DEVOIR DE CONSEIL + D'INFORMATION

CONFORMITÉ DU BIEN À LA DESTINATION SOUHAITÉE PAR L'ACQUÉREUR :

- Garantir que le bien vendu est conforme à l'usage prévu par l'acquéreur (exemple : habitation ou usage commercial)
- Éviter de vendre un bien inadapté à l'objectif de l'acquéreur, ce qui constituerait une faute

CARACTÉRISTIQUES ET DÉFAUTS DU BIEN :

- Informer l'acquéreur des caractéristiques essentielles du bien (surface, état général, etc.)
- Mentionner les éventuels défauts connus, comme la présence d'amiante, termites, plomb, ou autres problématiques sanitaires

PROSPECTION

1

1ER JANVIER 2021

Interdit de distribuer des prospectus publicitaires dans les boîtes aux lettres sur lesquelles est apposée la mention « STOP PUB »

Amende 1 500 €

En cas de récidive 3 000 €

2

1ER JANVIER 2023

Les flyers et prospectus doivent être imprimés sur du papier recyclé ou issu de forêts gérées durablement

3

1ER MARS 2023

Le démarchage téléphonique est autorisé seulement du lundi au vendredi de 10h à 13h et de 14h à 20h

Client rejette le contact = pas de nouveau contact avant 60 jours

Interdit de contacter plus de 4 fois/mois le même client



III) LCB-FT DANS L'IMMOBILIER



LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DES CAPITAUX ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME (LCB-FT)

Scannez le QR CODE pour
accéder à la note
d'évaluation et de gestion
des risques



SOUÇON

L'agent immobilier doit en référer sans attendre au déclarant TRACFIN de l'agence

La déclaration de soupçon doit rester confidentielle et ne pas être divulguée
Tout manquement est passible d'une amende de 22 500 €

VIGILANCE

L'agent immobilier doit vérifier l'identité de son client avant d'entamer une relation d'affaires : passeport, justificatif de domicile, extrait K bis, statuts....

OBLIGATIONS LCB-FT

CONSERVATION DES DOCUMENTS

Les professionnels doivent conserver pendant 5 ans :

- Les pièces d'identification des clients
- Les documents justifiant les transactions (mandats, actes de vente, justificatifs de fonds)

IDENTIFICATION DU RISQUE

Catégorie	Critères de risque
Personne physique	<ul style="list-style-type: none">• Incohérence entre profil et flux financiers• Profession à risque• Train de vie disproportionné• Résidence dans un pays à risque (GAFI)• Poste exposé (PPE)• Antécédents judiciaires• Documents non probants• Absence physique lors de l'identification
Personne morale	<ul style="list-style-type: none">• Secteur d'activité sensible (BTP, hôtellerie...)• Création récente de l'entreprise• Changements fréquents de gérance• Localisation dans une zone sensible ou pays à risque• Incohérence chiffre d'affaires/marge brute du secteur• Absence de correspondance entre activité et objet social
Opérations suspectes	<ul style="list-style-type: none">• Anonymat favorisé par l'opération• Versements ou paiements en espèces élevés• Prix anormalement bas ou élevé• Flux professionnels sur un compte privé• Paiements de tiers ou de l'étranger• Origine/destination des fonds douteuse• Acquisition immobilière avec fonds non traçables• Financement par un prêt non bancaire• Lien entre vendeur et acquéreur suspect• Opération annulée avec remboursement sur un compte tiers

CARTOGRAPHIE DU RISQUE

Nom du client	
Date	
Nature de l'opération	
Nom du collaborateur	

A/ Questionnaire :

Risques clients	Réponses		
	OUI	NON	NA
Le client a-t-il refusé de vous présenter ses documents d'identité ?			
Le client ou son représentant légal n'est pas physiquement présent aux fins de l'identification ?			
Votre interlocuteur n'est pas le bénéficiaire final de l'opération ?			
Rencontrez-vous des difficultés pour identifier le bénéficiaire effectif de l'opération ?			
Vous n'avez pas personnellement rencontré le bénéficiaire final de l'opération ?			
Le client est résident ou domicilié dans un pays dit « à risque » ? *			
Existe-il une incohérence entre le profil du client (âge, revenus, profession...) et le projet ?			
Le client exerce-t-il une profession dite « à risque » (BTP, restauration...) ?			
Le client est-il une personne politiquement exposée (PPE) ?			
L'adresse communiquée par le client vous paraît-elle suspecte ?			
Le client figure-t-il sur la liste des personnes visées par des mesures de gel des avoirs ?			
Risques projet	Réponses		
	OUI	NON	NA
L'opération est-elle réalisée sur un bien de grande valeur ?			
Le prix de la transaction vous paraît-il incohérent avec les tendances du marché ?			
Votre client vous a-t-il indiqué être prêt à acheter le bien sans l'avoir visité ?			

Votre client ne se préoccupe pas de la rentabilité de son investissement ou de ses conséquences financières ou fiscales ?			
Existe-il une incohérence entre le montant de la transaction et les revenus de l'acquéreur ?			
Votre client a-t-il exigé, pour des raisons curieuses, l'insertion d'une clause de substitution spécifique ?			
L'opération est-elle financée par l'intermédiaire d'établissement financiers situés dans un pays dit « à risque » ? *			
L'opération est-elle financée par un prêt non bancaire ?			
Votre client vous a-t-il expliqué qu'il finance l'opération grâce à des gains provenant du jeu ?			
Les modalités de financement de l'opération vous semblent-elles anormalement compliquées ?			
Les fonds sont-ils situés dans un pays à fiscalité privilégiée ?			
Avez-vous un doute sur l'origine ou la destination des fonds ?			

* Pays figurant sur la liste du GAFI dont la législation ou les pratiques font obstacle à la LCB-FT

B/ Evaluation du risque :

<input type="checkbox"/> Risque faible
Le risque de blanchiment me paraît faible (= vigilance simplifiée)
<input type="checkbox"/> Risque normal
Je n'ai pas identifié de risque de blanchiment particulièrement important (= vigilance constante)
<input type="checkbox"/> Risque élevé
Le risque de blanchiment me paraît élevé (= vigilance renforcée)

Si le total de réponses « OUI » est 0 le risque est « faible »

Si le total de réponses « OUI » est égal à 1 le risque est « normal »

Si le total de réponses « OUI » est égal ou supérieur à 2 le risque est « élevé »

Vous devez mettre en œuvre, le cas échéant, les mesures de vigilance adaptées selon le niveau de risque identifié.

SCHEMA DU PROCESSUS DE VIGILANCE

Vigilance simplifiée

- Recueillir les documents justifiant de la qualification en risque faible
- Surveiller et analyser les opérations

Vigilance constante

- S'assurer de la cohérence des opérations avec la connaissance actualisée de la relation d'affaires

Vigilance renforcée

- Se renseigner davantage sur la nature et l'objet de la relation d'affaires
- S'assurer de la cohérence des opérations avec la connaissance de la relation d'affaires

Vigilances complémentaires :

- PPE : se renseigner sur l'origine et le patrimoine du client, s'assurer de la cohérence des opérations avec les éléments de connaissance de la relation d'affaires
- Lien avec un pays sur liste GAFI/UE : approfondir le KYC, se renseigner sur l'origine et le patrimoine du client, etc.

En cas de doute ou d'incohérence sur la relation d'affaires, son bénéficiaire effectif ou sur l'opération demandée ou en cours

Examen renforcé

(opération complexe, montant inhabituellement élevé, d'absence de justification économique ou d'objet licite) :

- Se renseigner sur l'objet de l'opération et l'identité du bénéficiaire
- Se renseigner sur l'origine des fonds, ou leur destination
- Conserver cette analyse.

Exemples de mesure de vigilance :

- Interroger son client ;
- Consulter Internet (cette démarche peut être effectuée dans la phase de KYC) ;
- Exiger un document justifiant de l'origine des fonds ou d'une surface financière cohérente avec l'opération.