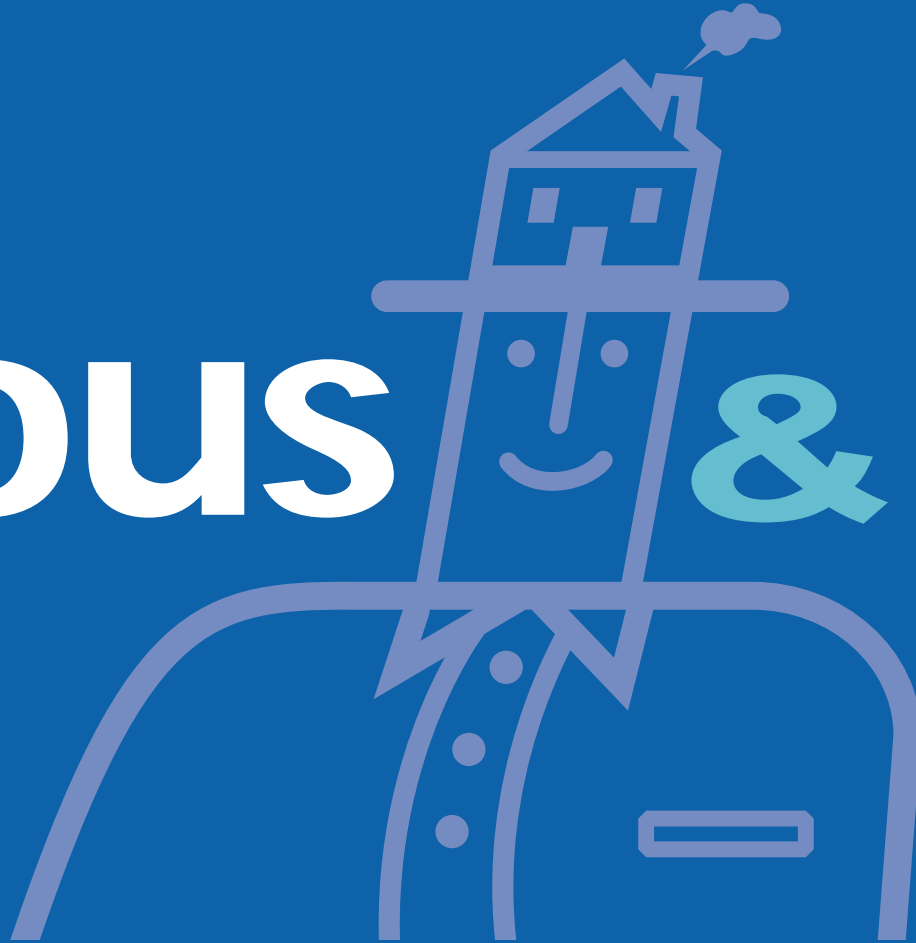


Vous & ...



L'AGENT IMMOBILIER





Vous cherchez un logement à louer ou à acheter |

Vous consultez les "petites annonces" :

Vous entrez alors en contact

- **soit directement avec le propriétaire** : votre recherche n'entraîne pas de frais, mais vous en assumez seul la responsabilité et devez être vigilant ;
- **soit avec un professionnel** dont l'activité est réglementée : l'agent immobilier est un de ces professionnels.

Les petites annonces sont rédigées pour "accrocher votre attention", lisez-les attentivement.

Quel que soit votre premier interlocuteur, un particulier ou un professionnel, assurez-vous que ce qui vous est proposé est conforme à la réalité. Faites-vous donner une confirmation écrite.

Vous vous adressez directement à un agent immobilier

Il est là pour vous conseiller et assurer la sécurité de la transaction.

Il vous propose des logements et vous les fait visiter.

Il engage et suit la négociation.

Il mène la transaction à son terme avec le propriétaire du logement, à partir du moment où vous arrêtez votre choix.

Vous achetez des listes d'adresses

Vous vous adressez à un vendeur de listes. Cette activité est également réglementée.

La profession d'agent immobilier est réglementée par la loi du 2 janvier 1970 modifiée, dite loi Hoguet.

Le décret du 20 juillet 1972 modifié en précise les conditions d'application.

Plusieurs dispositions de la loi SRU du 13 décembre 2000 apportent de nouvelles protections aux acquéreurs.

Cette brochure y fait également référence.

Cette brochure est éditée par l'ANIL, Agence Nationale pour l'Information sur le Logement et la FNAIM, Fédération Nationale de l'Immobilier, avec la collaboration du bureau du droit immobilier au Ministère de la Justice.

Vous & l'Agent Immobilier

Avant de vous engager, informez-vous

- **Des obligations de l'agent immobilier** page 3
- **Choisissez bien votre futur logement** page 8

Vous achetez un logement

- **Ce qui dépend de l'agent immobilier** page 9
 - Vous bénéficiez d'un droit de rétractation page 9
 - L'avant-contrat vous engage déjà !
Sa bonne rédaction détermine les conditions de la vente page 11
 - L'agent immobilier vous précise quel avant-contrat vous allez signer ? page 12
 - L'agent immobilier vérifie les renseignements indispensables au bon déroulement du projet page 17
- **Les honoraires de l'agent immobilier** page 24

Vous louez un logement pour l'occuper

- **Ce qui dépend de l'agent immobilier** page 26
- **Les honoraires de l'agent immobilier** page 28

Adresses utiles

- **ADIL /Centres d'Information sur l'Habitat** page 29
- **Chambres départementales syndicales de la FNAIM** page 30

Avant de vous engager, informez vous...

...des obligations de l'agent immobilier

► L'AGENT IMMOBILIER DOIT AFFICHER DANS SON AGENCE :

- **Le numéro de sa carte professionnelle de "transactions sur immeubles et fonds de commerce"**

Muni de cette carte, l'agent immobilier peut vous proposer un ou plusieurs logements à louer ou à vendre ; si vous arrêtez votre choix, il devra assurer la négociation et veiller à ce que l'ensemble des conditions nécessaires à la conclusion de l'affaire soit réuni. En outre, il pourra rédiger le bail ou l'avant-contrat de vente.

Dans le cas où l'agent immobilier perçoit vos loyers, dépôt de garantie et charges, il doit être titulaire de la carte de "gestion immobilière".

L'administrateur de biens, quant à lui, peut avec sa seule carte de "gestion immobilière" :

- négocier la location d'un logement dont il assure la gestion en percevant loyers, dépôt de garantie et charges ;
- négocier, mais seulement à titre occasionnel, la vente d'un logement dont il assure la gestion depuis au moins trois ans.

La carte de "transactions sur immeubles et fonds de commerce" lui est, en revanche, nécessaire s'il intervient uniquement comme agent immobilier, c'est-à-dire pour négocier les conditions de la transaction entre un propriétaire et un candidat pour un logement dont la gestion ne lui a pas été confiée.

Les cartes professionnelles sont délivrées par le préfet et renouvelées chaque année.

- **Le montant de sa garantie financière**

Il doit préciser, le cas échéant, en caractères très apparents, s'il a renoncé à recevoir des fonds pour le compte de sa clientèle.

Pour pouvoir recevoir des fonds pour le compte de sa clientèle, l'agent immobilier doit être obligatoirement garanti, depuis le 1^{er} janvier 2001, pour un montant égal ou supérieur à 110.000 € (sauf dans le cas où l'agence fonctionne depuis moins de deux ans ; sa garantie peut alors être d'un montant inférieur, mais d'au moins 30.000 €).

Les agents immobiliers adhérents à la FNAIM ont obligatoirement une garantie supérieure ou égale à 110.000 € .

Si l'agent immobilier a renoncé à percevoir des fonds, il ne peut en recevoir sous quelque forme que ce soit (espèces, ou chèques à son nom ou au nom d'un tiers...) excepté pour ce qui concerne les honoraires qui lui seraient définitivement acquis ; il doit en informer sa clientèle par une affiche apposée en vitrine et à l'intérieur de son agence selon laquelle il s'engage à ne pas recevoir des fonds : sa garantie, dans ce cas, est limitée à 30.000 €.


- **Le nom et l'adresse de l'organisme qui le garantit**

Il peut s'agir d'un établissement de crédit, d'une société de caution mutuelle ou d'une entreprise d'assurance.

La garantie financière peut aussi résulter d'une consignation qui est déposée à un compte ouvert par la Caisse des Dépôts et Consignations au nom de l'agent immobilier.

- **Le nom de l'établissement de crédit et le numéro du compte où doivent être effectués les versements de fonds, ainsi que les modes obligatoires de versement**

Tous vos versements doivent être effectués soit sous forme de chèque barré libellé à l'ordre de l'établissement de crédit dans lequel l'agent immobilier a ouvert un compte, soit par virement, ou par mandat postal à l'ordre de l'établissement de crédit avec indication du numéro de compte.



Un principe : ne versez jamais d'argent avant d'avoir signé un engagement écrit (avant-contrat ou bail). Même en cas de transaction directe avec un particulier, il est recommandé de consigner tout versement de fonds chez le séquestre (agent immobilier garanti à cet effet, notaire, avocat) choisi par les parties. En cas d'acquisition d'un logement les versements sont réglementés en fonction de la nature de l'avant-contrat que vous signez (voir page 9).

Ne versez jamais d'espèces. Tout versement doit donner lieu à un reçu conforme à un modèle réglementaire, précisant le motif du versement et son montant.

L'agent immobilier conserve un double du reçu dans un carnet réservé à cet effet et doit immédiatement mentionner le reçu sur un répertoire réglementé dont son garant peut lui demander communication à tout moment.

- **Le taux des honoraires et leurs modalités de calcul**

Les prix des prestations toutes taxes comprises doivent être affichés à l'entrée de l'agence de façon visible et lisible à l'intérieur, et de l'extérieur lorsque l'agence dispose d'une vitrine. Pour chaque prestation, l'agent doit préciser à qui incombe le paiement (arrêté du 29 juin 1990). S'ils sont fixés proportionnellement à la valeur du bien vendu ou au montant du loyer, l'affichage extérieur et intérieur doivent préciser les pourcentages prélevés.

Pour savoir sous quelles conditions vous devez des honoraires à l'agent immobilier, reportez-vous page 24 "Si vous achetez un logement" et page 28 "Si vous louez un logement".

 **L'AGENT IMMOBILIER DOIT FAIRE FIGURER SUR TOUS LES DOCUMENTS, CONTRATS ET CORRESPONDANCES :**

- **Le numéro et le lieu de délivrance de sa carte professionnelle**

- **Le nom et l'adresse de son entreprise, ainsi que l'activité exercée**

Avant de visiter des logements, demandez à l'agent immobilier de vous présenter sa carte : vous pourrez ainsi vérifier s'il est en accord avec la réglementation.

S'il s'agit d'un collaborateur, il doit détenir une attestation établie par le titulaire de la carte professionnelle l'autorisant à négocier pour son compte, visée par le préfet. Vous pouvez lui demander de vous la présenter.

- **Le nom et l'adresse de l'organisme qui le garantit,** et le cas échéant, l'indication qu'il s'est engagé à ne pas percevoir de fonds pour le compte de sa clientèle.

 **L'AGENT IMMOBILIER DOIT DÉTENER UN MANDAT ÉCRIT L'AUTORISANT À NÉGOCIER OU À S'ENGAGER**

Qu'il s'agisse de vente ou de location, le mandat écrit détermine les conditions selon lesquelles l'agent immobilier percevra des honoraires.

- **Le mandat donné par le propriétaire précise la mission de l'agent immobilier**

Un exemplaire du mandat simple ou exclusif doit être remis au propriétaire.

-S'il s'agit d'un mandat simple,

le propriétaire du logement, tout en pouvant confier parallèlement la négociation à un ou plusieurs agents immobiliers, conserve la possibilité de traiter directement avec des personnes non présentées au préalable par le professionnel.

L'agent a droit à des honoraires lorsque la vente est conclue avec l'acquéreur qu'il a présenté au vendeur.

-S'il s'agit d'un mandat exclusif,

le propriétaire du logement a confié la négociation à un seul agent immobilier à qui il en a donné l'exclusivité. Un mandat exclusif doit préciser clairement si le propriétaire conserve ou non la possibilité de chercher lui-même un acheteur ; s'il conserve cette possibilité, c'est un mandat exclusif "simple" ; s'il ne conserve pas cette possibilité, c'est un mandat exclusif "absolu".

En cas de mandat exclusif "simple", la rémunération de l'agent immobilier est en principe réduite si c'est le vendeur qui a trouvé un acquéreur.

En cas de mandat exclusif "absolu", si le propriétaire trouve directement ou indirectement un candidat, il s'expose, si une clause du mandat le prévoit, à devoir à l'agence une indemnité correspondant au montant des honoraires prévus.

- **Le mandat, simple ou exclusif, est obligatoirement limité dans le temps**

- Le mandat qu'il soit simple ou exclusif doit, sous peine de nullité, préciser sa durée de validité.

Si le mandat contient une clause de tacite reconduction, c'est-à-dire une clause qui prolonge les effets du mandat au-delà de sa date d'expiration, celle-ci doit également être d'une durée précise assortie d'une date limite.

Le mandat exclusif peut, après un délai de trois mois à compter de sa signature être dénoncé, avec un préavis de quinze jours par envoi à l'agent d'une lettre recommandée avec demande d'avis de réception ; l'agent immobilier conserve donc son droit à l'exclusivité pendant les quinze jours qui suivent la lettre de résiliation.

En tout état de cause, un mandat simple ou exclusif peut être dénoncé à tout moment, mais, sauf le cas d'un mandat exclusif ayant dépassé le délai de trois mois, celui qui le dénonce de manière abusive peut voir sa responsabilité engagée.

- Lorsqu'il a fait l'objet d'un démarchage à domicile, le signataire d'un mandat (vendeur ou propriétaire d'un logement, notamment) bénéficie d'un délai de

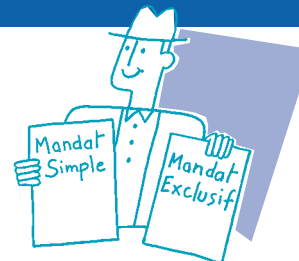
rétractation de sept jours à compter de la signature de son engagement (Code de la consommation : art. L. 121-25). Pour être valable, le mandat doit être accompagné d'un formulaire détachable permettant au signataire de manifester son intention de se rétracter.

- **Le mandat doit préciser le montant des honoraires de l'agent immobilier, ce qu'ils recouvrent, à qui en incombe le paiement**

Ces dispositions doivent figurer dans l'avant-contrat et l'acte définitif de vente. Le débiteur mentionné dans le mandat doit être le même dans l'avant-contrat ou l'acte authentique définitif : il est interdit de demander le paiement des honoraires à une autre personne.

- **Le mandat doit indiquer le numéro d'inscription sur le registre des mandats que l'agent immobilier doit tenir.**

L'agent immobilier peut également être mandaté par un acheteur ou un locataire en vue de rechercher un bien à acheter ou à louer. Dans ce cas, les règles ci-dessus sont également valables.





Vous serez peut-être tenté d'acheter des listes de petites annonces

Cette activité est réglementée

Le vendeur de listes doit, comme l'agent immobilier, être titulaire d'une carte professionnelle "transaction sur immeubles et fonds de commerce" pour pouvoir vendre des listes de logements (à vendre ou à louer). Il doit présenter les mêmes garanties financières que l'agent immobilier.

Le professionnel doit détenir une convention écrite et signée des propriétaires des logements qu'il propose sur ses listes ou fichiers ; elle doit préciser sa durée, la description du bien, le montant de la rémunération éventuelle due par le propriétaire au professionnel, les modalités d'information de l'une ou l'autre des parties afin que les fichiers et listes soient tenues à jour au fur et à mesure que les logements sont vendus ou loués, selon le cas.

Vous devez signer avec le professionnel une convention qui précise : son objet (le service attendu), sa durée (veillez à ce qu'elle soit courte et corresponde au délai dans lequel vous souhaitez trouver un logement), les caractéristiques du logement que vous recherchez (les logements proposés doivent être sélectionnés par rapport à vos attentes), le montant de la rémunération convenue. Lorsqu'elle prévoit que le professionnel pourra percevoir une partie de sa rémunération avant d'avoir exécuté sa prestation, la convention doit indiquer les conditions dans lesquelles vous serez remboursé si la prestation ne vous est pas fournie dans le délai prévu.

La commission des clauses abusives a établi une liste de recommandations : renseignez-vous à l'ADIL.

La prestation des vendeurs de listes s'arrête à la fourniture de fichiers ou de listes pendant la durée de l'abonnement : elle ne vous garantit pas de trouver un logement à votre convenance.

En tout état de cause, ne versez aucune somme avant d'avoir signé la convention avec le professionnel et conservez la convention.

Le professionnel titulaire d'une carte "transaction sur immeubles et fonds de commerce" ne peut, pour une opération portant sur un même bien, se livrer à la fois à une vente de listes et à une activité de transaction classique. Si après avoir signé une convention pour l'achat de listes, vous souhaitez confier au marchand de listes un mandat pour la même opération, il doit préalablement à sa signature vous rembourser la rémunération que vous lui aviez versée au titre de la vente de listes. Vérifiez lors de la signature de la convention, que dans ce cas, l'obligation de remboursement qui en découle figure expressément dans le document soumis à votre signature.

Vous achetez ou louez... choisissez bien votre logement

Avant de signer votre avant-contrat ou votre contrat de location,

- Visitez le logement et votre futur quartier à différentes heures ; vous jugerez mieux le quartier, l'état du logement, l'ensoleillement, le bruit, et calculez en temps réel la distance qui sépare le logement de votre lieu de travail.
- Vérifiez la proximité des équipements collectifs qui vous sont éventuellement indispensables : écoles, crèches, moyens de transport...
- Demandez si le logement a bénéficié du label confort acoustique ou du label Qualitel.

► Si vous achetez...

Le vendeur et l'agent immobilier qu'il a mandaté pour vendre ont vis à vis de l'acquéreur une obligation d'information. N'hésitez pas à poser des questions.

- Par ailleurs des lois récentes imposent la production de certains documents ; demandez :
 - l'état parasitaire
 - le diagnostic faisant état de la situation de l'immeuble au regard de la réglementation sur l'amiante
 - l'état des risques d'accessibilité au plomb
 - le diagnostic technique
 - le carnet d'entretien (voir page 18)
- Examinez attentivement l'état du logement : Toiture, murs, chauffage, sanitaires, installation électrique... Faites-vous si possible accompagner d'un spécialiste du bâtiment et demandez-lui d'évaluer l'importance et le montant des travaux éventuels.

- Vérifiez que le logement est conforme à la description qui vous en a été faite : en particulier la présence des équipements annoncés, la superficie (dans certains cas, elle doit figurer dans l'avant-contrat et le contrat de vente) (voir page 17).

- Assurez-vous que les équipements (sanitaires, chauffage, cheminée, notamment) qui figurent dans le logement y resteront au moment de la vente : vous pouvez par sécurité le faire préciser dans l'avant-contrat.

- Renseignez-vous sur :

- le montant des charges de copropriété ;
- l'entretien de l'immeuble ;
- l'isolation acoustique et thermique ;
- le montant des impôts locaux : taxe d'habitation, taxe foncière...

Si vous achetez un logement occupé, procurez-vous le contrat de location en cours pour connaître vos droits et obligations à l'égard du locataire en place.

► Si vous louez...

Faites établir, à l'amiable avec le propriétaire ou avec l'agent immobilier mandaté par le propriétaire, ou par huissier (à défaut d'accord amiable), un état des lieux du logement ; assurez-vous notamment du bon état de marche des équipements électriques, plomberies...

- Renseignez-vous sur :

- le montant des charges ;
- l'isolation acoustique et thermique ;
- le montant de la taxe d'habitation...

Vous achetez un logement...

Ce qui dépend de l'agent immobilier

Avant de signer tout acte d'engagement, qui concrétise la "conclusion de l'affaire", vous devez vous assurer que toutes les conditions nécessaires à son bon déroulement sont réunies.

Vous signerez un avant-contrat qui peut être :

- soit une promesse unilatérale de vente ;
- soit une promesse synallagmatique couramment appelée compromis de vente ;
- soit un contrat de réservation ou contrat préliminaire, s'il s'agit d'un logement neuf à construire.

Dans la pratique, l'avant-contrat fait l'objet d'un acte sous seing privé qui peut être rédigé par l'agent immobilier. Il doit être signé par le propriétaire et vous-même ; vous reconnaissez, par votre signature, en avoir pris connaissance et en accepter les conditions.

Il peut aussi faire l'objet d'un acte authentique signé par vous, le propriétaire et le notaire.



VOUS BÉNÉFICIEZ D'UN DROIT DE RÉTRACTATION OU DE RÉFLEXION... LES VERSEMENTS QUI PEUVENT VOUS ÊTRE DEMANDÉS SONT RÉGLEMENTÉS

Si vous êtes un acquéreur non professionnel d'un immeuble à usage d'habitation, vous bénéficiez d'un droit de rétractation ou de réflexion (*loi du 13 décembre 2000 : art.72 - cf. CCH : art. L 271-1*)

• **Lorsqu'il est établi sous seing privé**, l'avant-contrat que vous avez signé doit vous être notifié par lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou par tout autre moyen présentant des garanties équivalentes pour la détermination de la date de réception ou de remise (ex : un acte d'huissier). Vous bénéficiez de la faculté de vous rétracter dans un délai de 7 jours à compter du lendemain de la première présentation de la lettre ou de la notification de l'acte.

Pendant le délai de rétractation, aucun versement à quelque titre ou sous quelque forme que ce soit ne peut vous être demandé par le vendeur. Mais dans l'hypothèse où vous avez eu recours à un agent immobilier celui-ci peut recevoir des fonds ; il doit vous les restituer dans un délai de 21 jours si vous décidez de vous rétracter.





- Lorsque l'avant-contrat est dressé par le notaire en la forme authentique, un projet d'acte vous est adressé par le notaire dans les mêmes conditions que celles prévues pour un acte sous seing privé. Vous bénéficiez d'un délai de réflexion de 7 jours à compter de sa notification ou de sa remise, avant de le signer et de vous engager.

Pendant ce délai, vous ne devez verser aucune somme d'argent, sous quelque forme que ce soit, ni au vendeur, ni au notaire, ni à tout autre personne.

Pour les contrats ayant pour objet l'acquisition d'un logement en cours de construction, les versements de sommes d'argent font l'objet de dispositions législatives particulières (voir page 15).



Dans tous les cas ne versez jamais d'espèces !
Faites un chèque barré à l'ordre de l'établissement bancaire dans lequel l'agent immobilier a ouvert un compte (voir page 4) ou s'il y a lieu à l'ordre du notaire.

Aucune somme d'argent – à titre de recherche, de démarche, de publicité ou d'honoraires – ne doit être versée à un professionnel (sauf s'il s'agit d'un vendeur de listes), avant la conclusion de l'affaire : pour savoir sous quelles conditions vous devez les honoraires à l'agent immobilier, reportez-vous page 24 "Si vous achetez un logement", et page 28 "Si vous louez un logement".

Au stade de l'acte de vente définitif

- Vous n'avez droit à un délai de réflexion que dans la mesure où vous n'avez pas bénéficié auparavant du droit de rétractation.
- Si vous signez une offre ou une promesse d'achat avec ou sans l'intermédiaire d'un professionnel, aucune somme d'argent ne peut vous être demandée à quelque titre que ce soit.



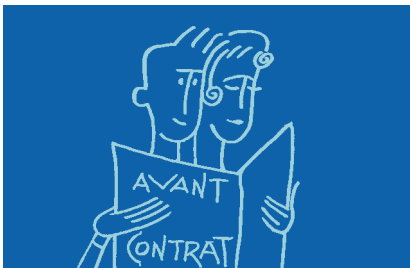
L'AVANT-CONTRAT VOUS ENGAGE DÉJÀ ! SA BONNE RÉDACTION DÉTERMINE LES CONDITIONS DE LA VENTE

- **L'agent immobilier a un devoir de conseil**

Il doit donc s'assurer avant de vous faire signer, que l'ensemble des conditions sont bien réunies sachant que, pour des raisons diverses (délais administratifs notamment), certains éléments d'appréciation juridiques, financiers ou administratifs, ne pourront être réunis que lors de la passation de l'acte de vente définitif.

- **Vous pouvez lui confier la rédaction de votre avant-contrat**

Il vous fournira les renseignements nécessaires et, s'ils ne sont pas disponibles, vous conseillera sur les conditions suspensives à faire figurer dans l'avant-contrat.



Exemples d'éléments essentiels devant faire l'objet de clauses particulières dans l'avant-contrat (conditions suspensives notamment), si vous devez le signer avant d'avoir pu réunir l'ensemble des informations nécessaires.

La vente n'aura lieu que si :

- le bien est libre de toute hypothèque ou, dans le cas contraire le montant de l'hypothèque ne dépasse pas le prix de vente convenu ;
- le bien ne fait pas l'objet d'une procédure de saisie interdisant la vente ;
- les différents droits de préemption sur le bien ont été purgés (droit de préemption des collectivités locales dans certaines zones et du locataire en place dans certains cas) ;
- le certificat d'urbanisme ne fait pas apparaître des servitudes publiques remettant en cause votre projet ;
- le permis de construire définitif (valable deux ans) a été obtenu ;
- les servitudes privées attachées au bien ne nuisent pas à votre projet, le rendant impropre à la destination que vous souhaitez lui donner ;
- la vente de votre précédent logement a pu être réalisée dans le délai prévu à l'acte ;
- si vous achetez le logement pour en faire immédiatement votre résidence principale : le logement sera libre de toute occupation le jour de la vente ;
- les prêts que vous avez sollicités et pris soin d'énumérer dans votre avant-contrat, en précisant éventuellement une charge mensuelle de remboursement maximale, vous sont bien consentis (voir page 15 "Vous empruntez pour financer votre logement").
- L'état parasitaire annexé au contrat ne fait pas apparaître la présence de termites.

L'AGENT IMMOBILIER VOUS PRÉCISE QUEL AVANT-CONTRAT VOUS ALLEZ SIGNER

Il s'agit d'un logement vendu achevé, appartement ou maison individuelle, en neuf ou en ancien

- **Le propriétaire est d'accord pour vendre, et vous-même d'accord pour acheter**

Vous signez une promesse synallagmatique appelée plus couramment "**compromis de vente**".

Il s'agit d'une vente ferme qui vous engage de manière définitive, sauf droit de rétractation et conditions suspensives ou résolutoires (voir page 9 et 14) ; contrairement à la promesse unilatérale, **le compromis de vente vous engage au même titre que le vendeur** : avant de signer un tel document, assurez-vous que le logement correspond bien à ce que vous cherchez et que vous avez la capacité de le financer.

Vous aurez à verser un acompte s'élevant généralement à 10 % du montant global de la vente.

- Si le propriétaire refuse de vous vendre le logement, vous pouvez le contraindre en l'assignant en justice ; un accord à l'amiable n'est pourtant pas exclu : le propriétaire doit alors vous rembourser votre acompte et vous verser un dédommagement dont le montant est à fixer entre vous ; si aucun

acompte ne vous a été demandé, le propriétaire est soumis aux mêmes obligations de vendre et vous doit, en tout état de cause, un dédommagement fixé dans les mêmes conditions.

- Si vous renoncez à acheter, le vendeur peut vous contraindre à exécuter votre engagement en vous assignant en justice ; un accord à l'amiable peut néanmoins lui être proposé : dans ce cas, vous perdez votre acompte et vous pouvez avoir, en plus, à verser un dédommagement.

- **L'acquéreur et le vendeur souhaitent se réserver une possibilité supplémentaire de ne pas donner suite au projet**

Au-delà du droit de rétractation et du délai de réflexion, d'autres techniques existent, permettant à l'acquéreur ou au vendeur de changer d'avis.

La promesse unilatérale de vente :

Le propriétaire vous fait une offre de vente par laquelle il vous donne une option sur un logement déterminé, moyennant un montant précis, pendant un délai limité, qui doit être clairement indiqué dans la promesse de vente. En échange, le propriétaire pourra vous demander de verser une "indemnité d'immobilisation".

Vous achetez un logement...



❑ Vérifiez que la promesse unilatérale de vente précise bien que ce versement n'entraîne pas pour vous une obligation d'acheter. Il doit constituer "un moyen de dédit".

Dans ce cas, vous avez la possibilité avant que le délai d'option ne soit écoulé :

- soit d'acheter le logement en levant l'option ;
- soit de renoncer à l'achat ; vous perdrez alors seulement le montant de votre versement.

La vente n'est réalisée que lors de la levée d'option par le bénéficiaire de la promesse unilatérale.

Le propriétaire est, quant à lui, tenu de vous **réserver** son logement pendant la durée d'option qu'il vous a accordée, et de vous le vendre si vous décidez de l'acheter.

- S'il renonce à vendre son logement **avant** que vous lui ayez signifié votre décision d'acheter en levant l'option, vous ne pouvez le contraindre à vendre. Le propriétaire pourra être amené à vous indemniser par le versement de dommages et intérêts que vous

pourrez demander, le cas échéant, au tribunal.

- S'il renonce à vous vendre son logement **après** que vous lui ayez signifié votre décision d'acheter en levant l'option dans le délai, vous êtes en droit de le contraindre à vendre en l'assignant en justice ; un accord à l'amiable n'est pourtant pas exclu : le propriétaire devra alors vous rembourser votre indemnité et vous verser, en outre, un dédommagement dont le montant est à fixer entre vous.

❑ La promesse unilatérale de vente doit être, sous peine de nullité absolue, enregistrée (droit fixe) soit par vous, soit par le rédacteur au service de l'enregistrement (adresse en mairie ou en préfecture) dans un délai de dix jours, à compter de la date de votre acceptation.

Vous pouvez prévoir aussi dans un compromis de vente une faculté de dédit : elle consiste en la possibilité, pour l'une des parties, de se désister en contrepartie d'une somme d'argent versée à l'autre partie.

Quelle que soit la forme de votre avant-contrat (promesse unilatérale de vente ou compromis de vente), vous pouvez prévoir des conditions qui vous garantissent une acquisition conforme à vos souhaits

Vous souhaitez, par exemple, pouvoir étudier le certificat d'urbanisme avant de vous engager...

Faites alors inclure dans l'avant-contrat, les clauses – résolutoires ou suspensives – selon lesquelles votre signature ne vous engage à acheter que dans la mesure où les conditions que vous aurez déterminées seront réunies à la date prévue.

Deux types de conditions peuvent empêcher la conclusion du contrat définitif :

- **les conditions résolutoires**, qui permettent le début de l'exécution du contrat, mais qui entraînent son annulation pure et simple dans le cas où elles sont réalisées ;

- **les conditions suspensives**, qui suspendent les effets de l'avant-contrat et donc empêchent l'exécution du contrat de vente jusqu'à la réalisation de ces conditions ; cette formule vous assure le maximum de protection que vous pouvez souhaiter (voir page 11 liste des éléments essentiels devant faire l'objet de clauses particulières).

Lors de la signature de l'avant-contrat, une somme vous est demandée (généralement 10 % du montant global de la vente).

Si les conditions que vous avez fait préciser dans l'avant-contrat ne sont pas réalisées, celui-ci est annulé : vous êtes libéré de votre engagement et vous récupérez les sommes que vous avez versées ; dans ce cas, l'agent immobilier ne peut vous réclamer des honoraires.

Les pratiques des offre, promesse ou proposition d'achat :

On vous propose de faire une offre d'acquisition ou une "proposition d'achat" d'un logement déterminé, pour un montant et dans un délai précis (le plus bref possible : de l'ordre de quelques jours).

Ce type de document n'engage que vous, sans vous donner la garantie que le logement vous sera vendu. Attention, si le vendeur accepte votre proposition, cela vous oblige à acheter. Vous bénéficiez néanmoins du droit de rétractation.

Jusqu'à une date récente, il était courant pour le candidat acquéreur de verser une somme d'argent afin de garantir son engagement. Cette pratique est interdite depuis le 1^{er} juin 2001 : ni le vendeur, ni un intermédiaire ne peut vous demander aucune somme d'argent quelle qu'elle soit, à peine de nullité de l'acte. (Code civil : art. 1589-1).

Vous achetez un logement...

Vous empruntez pour financer votre logement

Tout avant-contrat (promesse unilatérale ou promesse synallagmatique de vente, promesse unilatérale d'achat) signé avant l'obtention du ou des prêts auxquels vous avez prévu de recourir, et que vous avez pris soin d'énumérer, est obligatoirement conclu sous la condition suspensive de leur obtention ; l'effet de cette condition est valable au minimum un mois : si, au-delà du délai tel qu'il a été fixé par les parties, vous n'avez pas obtenu vos prêts et avez pu faire la preuve d'un refus de prêt, le contrat ne se réalise pas et les sommes que vous avez déjà versées, doivent vous être remboursées sans retenue, ni indemnité (loi du 13 juillet 1979).

Si vous envisagez de financer votre acquisition sans recourir à un emprunt, vous devez faire figurer dans l'avant-contrat une mention manuscrite consignnant non seulement le fait que vous ayez eu connaissance des dispositions de la loi du 13 juillet 1979, mais aussi que vous renoncez à les invoquer.



Vous achetez un logement en cours de construction, appartement ou maison individuelle vendue avec son terrain.

• **Le contrat définitif "contrat d'immeuble à construire" est généralement précédé d'un contrat préliminaire appelé aussi "contrat de réservation".**

Un contrat de réservation doit obligatoirement contenir :

- une description du logement (surface habitable, nombre de pièces principales et de services, dépendances) ;
- la description des matériaux de construction : leur nature et leur qualité qui figureront également dans la note technique annexée au contrat de vente ;
- la situation du logement à l'intérieur de l'immeuble ou du lotissement ;
- la liste des équipements collectifs à votre disposition ;
- le prix de vente du logement et les conditions éventuelles de révision en précisant l'indice de révision ;
- la date à laquelle le "contrat de vente d'immeuble à construire" sera conclu ;
- le montant et les conditions du ou des prêts qui vous sont promis.

■ Un contrat de réservation s'accompagne d'un **dépôt de garantie** qui est limité à :

- 5 % du prix de vente si le contrat de vente est signé dans un délai d'un an ;
- 2 % du prix de vente si le contrat de vente est signé dans un délai d'un à deux ans.

Il doit être versé à un compte spécial ouvert à votre nom dans une banque : le dépôt est ainsi bloqué jusqu'à la signature du contrat de vente proprement dit. Vous ne devez pas verser de dépôt de garantie si le délai prévu pour la vente est supérieur à deux ans.

❑ Le contrat de réservation que vous avez signé doit vous être adressé par lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou par tout autre moyen présentant des garanties équivalentes pour la détermination de la date de réception ou de remise ; vous disposez d'un **délai de sept jours** à compter du lendemain de la première présentation de la lettre ou de la notification de l'acte **pour revenir éventuellement sur votre décision**.

Si vous renoncez à acheter, vous devez impérativement en avertir le vendeur avant l'expiration du délai de sept jours par lettre recommandée avec avis de réception. La somme que vous avez versée à la signature de l'avant-contrat devra alors vous être intégralement remboursée.

• **Votre signature en bas d'un contrat de réservation prouve votre volonté d'acheter,**

mais vous laisse la possibilité d'y renoncer (même après la fin du délai de rétractation) dans la mesure où les conditions suivantes ne sont pas réunies :

- la date de signature du contrat de vente n'est pas respectée ;

- le prix de vente, compte tenu des révisions éventuelles qui vous avaient été précisées par l'agent, est supérieur d'au moins 5 % au prix annoncé ;

- le montant des prêts que l'agent s'était proposé de vous procurer est inférieur de 10 % à ce qui était prévu dans le contrat de réservation ;

- la consistance du logement, la qualité des ouvrages décrits dans le contrat de vente présentent une réduction de valeur supérieure à 10 % par rapport aux mentions du contrat de réservation ;

- l'un des équipements promis n'est pas fourni.

❑ Votre dépôt doit alors vous être remboursé dans un délai de trois mois à compter de la date de votre demande de remboursement.

Tout contrat de réservation qui ne comporte pas les conditions selon lesquelles vous pourrez renoncer à acheter en exigeant le remboursement de votre dépôt de garantie, est nul.

❑ Si vous n'avez pas obtenu le ou les prêts auxquels vous aviez prévu de recourir, la condition suspensive liée à l'obtention des prêts (voir page 15 "Vous empruntez pour financer votre logement") ne s'applique au contrat de réservation que si vous l'avez fait expressément inscrire dans le contrat de réservation. A défaut, elle s'appliquera automatiquement au contrat de vente définitif.



AVANT LA SIGNATURE DE L'AVANT-CONTRAT, L'AGENT IMMOBILIER VÉRIFIE LES RENSEIGNEMENTS INDISPENSABLES AU BON DÉROULEMENT DU PROJET...

- **Les titres de propriété du vendeur du bien :**

ils permettent d'être sûr que le vendeur est seul propriétaire et qu'il peut vendre. Dans certaines situations particulières, l'accord de plusieurs personnes peut être nécessaire (indivision successorale, bien commun aux époux...).

- **La description du terrain :** lors de la vente d'un terrain à bâtir, l'avant-contrat et le contrat définitif doivent préciser si la description du terrain (dimensions, superficie...) est issue d'un bornage (opération effectuée par un géomètre-expert qui consiste à fixer la limite séparative de deux propriétés contiguës).

Ce bornage est obligatoire :

- si le terrain est situé dans un lotissement
- s'il est situé à l'intérieur d'une ZAC
- s'il est issu de la réunion de plusieurs parcelles effectuée par une Association Foncière Urbaine.

Attention le bornage ne vous donne pas la surface, mais vous permet de la calculer.

Si cette information ne figure pas dans l'avant-contrat ou le contrat définitif, vous pouvez engager une action pour obtenir la nullité du contrat au plus tard dans le mois qui suit la signature de l'acte définitif (en revanche, vous ne pouvez pas demander la nullité de l'avant-contrat si le contrat définitif comporte la mention exigée).

- **La description détaillée et exacte du logement** et de ses dépendances, les éléments de confort, les limites du terrain. S'il s'agit d'un logement en copropriété, la superficie doit obligatoirement figurer dans l'avant-contrat et le contrat notarié.

Si le logement est en copropriété

Demandez à l'agent immobilier qu'il vous procure :

- **le règlement de copropriété ;**
- **le montant des charges** afférentes au lot pour l'année précédente ;
- **la nature et le montant des travaux** éventuellement votés par la copropriété et non encore exécutés ;
- **l'échéancier des appels de fonds** concernant ces travaux ;
- **les procès verbaux** des deux dernières assemblées générales ;
- **le dernier budget prévisionnel voté.**

Le notaire doit fournir à l'acquéreur, avant l'établissement de l'acte de vente, des renseignements sur le niveau des charges qu'il aura à supporter en tant que nouveau copropriétaire.

L'acquéreur d'un logement en copropriété, doit acquitter les dépenses qui sont exigibles à compter de la date d'acquisition.

Un accord entre le vendeur et l'acquéreur n'est pas exclu, mais il n'est pas opposable au syndicat de copropriété. Il appartient à l'acquéreur de se retourner contre le vendeur pour obtenir le remboursement des sommes que ce dernier se serait engagé à payer postérieurement à la date de la vente.



Vous achetez un logement...

Si le logement est occupé

- **la notification de la vente adressée au locataire :** celui-ci bénéficie en effet, dans certains cas, d'une priorité pour se porter acquéreur ;
- **le titre d'occupation et la date de départ du locataire,** si vous souhaitez notamment l'occuper personnellement.

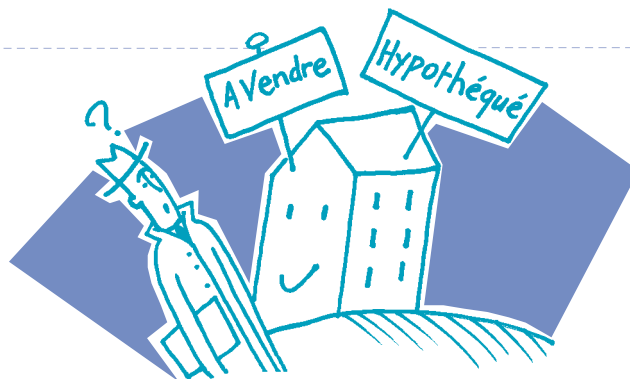
Si le logement que vous souhaitez acheter est occupé, sachez que le locataire (ou l'occupant de bonne foi) bénéficie d'une priorité pour se porter acquéreur dans deux cas :

- lorsqu'il s'agit de la première vente du logement consécutive à la mise en copropriété de l'immeuble (loi du 31 décembre 1975). Le locataire n'a, en revanche, aucune priorité lorsqu'il s'agit de la revente d'un appartement déjà soumis au statut de la copropriété ou de la vente d'une maison individuelle ;
- lorsque le propriétaire donne congé en vue de la vente d'un logement soumis aux dispositions de la loi du 6 juillet 1989 : le congé, donné pour la fin

du bail, avec six mois de préavis minimum, vaut offre de vente au profit du locataire ; il indique le prix et les conditions de la vente. L'offre de vente doit également reproduire les quatre premiers alinéas de l'article 15 II de la loi du 6 juillet 1989 ; elle est valable pendant les deux premiers mois du préavis légal.

La mention de la superficie n'est pas obligatoire dans le cas du congé pour vendre, donné par le bailleur à son locataire.

Cas de locataires âgés : si, à l'expiration d'un bail soumis à la loi du 6 juillet 1989 (location d'un logement loué nu à titre de résidence principale), vous voulez donner congé à un locataire âgé de plus de 70 ans qui a des ressources inférieures à une fois et demie le montant annuel du SMIC, vous devez lui proposer un relogement ; vous êtes dispensé de relogement si vous avez vous-même plus de 60 ans ou des ressources inférieures à une fois et demie le montant annuel du SMIC.



• **L'engagement du propriétaire de vendre le bien sans hypothèque** :

dans le cas contraire, assurez-vous que le montant de l'hypothèque ne dépasse pas le prix de vente convenu.

L'inscription d'une hypothèque sur un bien mis en vente ne constitue pas un obstacle à la vente, dans la mesure, bien sûr, où le montant de l'hypothèque ne dépasse pas le prix de vente.

Vous avez deux possibilités :

- soit obtenir du vendeur qu'il rembourse son créancier ; l'hypothèque est alors radiée ;
- soit prendre en charge la dette garantie par l'hypothèque, le prix de vente tenant compte de cette prise en charge.

• **Le certificat d'urbanisme**. Il précise :

- les règles d'urbanisme applicables au terrain ;
- les servitudes administratives qui pèsent éventuellement sur le logement ou le terrain (projet d'expropriation, classement dans un secteur protégé, alignement, interdiction de construire, périmètre de rénovation, hauteur maximale des constructions...) ;
- les équipements publics existants ou prévisibles dans un proche avenir ;
- Le régime des taxes et participations financières applicables au terrain.

- Vous achetez un terrain pour y faire construire une maison ou un logement ancien que vous envisagez de restaurer : vous exigerez un certificat d'urbanisme "détaillé". Ce certificat d'urbanisme, en effet, indique si votre projet de construction est réalisable ou non. Il engage l'administration sous réserve des règles concernant la sécurité et la salubrité publique. Mais attention, il n'est valable qu'un an (il est cependant possible de le renouveler pour une année supplémentaire).

- Vous achetez un logement dont vous n'envisagez pas de modifier l'aspect extérieur : vous pouvez demander un certificat d'urbanisme "simplifié" : son contenu est garanti pendant un an (sous réserve des règles concernant la sécurité et la salubrité publique) mais il ne se prononce pas sur la constructibilité du terrain, contrairement au certificat "détaillé". Vous pouvez demander une simple "note de renseignements d'urbanisme" : elle indique les règles essentielles qui régissent l'occupation du sol sur le terrain considéré. C'est un simple document d'information qui n'a aucun effet juridique.

Vous achetez un logement...

- Vous achetez dans un lotissement : faites-vous communiquer l'arrêté autorisant le lotissement, le cahier des charges et, le cas échéant, le règlement de lotissement.

- **Les servitudes privées** grevant le terrain et le logement au profit d'un autre propriétaire (mitoyenneté des murs et clôtures, droit de passage et de puisage...).

- **La réglementation relative à l'amiante** : les immeubles comprenant plus d'un logement et construits avant le 1^{er} juillet 1997 doivent respecter la réglementation sur l'amiante.

- ❑ En cas de présence de matériaux contenant de l'amiante, le propriétaire doit faire effectuer un diagnostic par un professionnel agréé afin de mesurer le niveau d'empoussièrement de l'air ambiant. Selon le résultat, il a l'obligation d'effectuer des contrôles périodiques de l'état de conservation des matériaux ou bien de procéder à des travaux pour ramener le niveau d'empoussièrement au dessous du seuil autorisé. Assurez-vous que le vendeur a fait le nécessaire.

- ❑ Un état mentionnant la présence ou l'absence de matériaux ou produits de construction contenant de l'amiante doit être annexé à l'avant-contrat et à l'acte de vente lui-même.

A défaut de ce document, le vendeur ne pourra pas se décharger de la garantie des vices cachés de l'immeuble relatifs à la présence d'amiante (*loi du 13 décembre 2000 : art. 176*).

Un décret (non publié au 1^{er} avril 2002) doit préciser les immeubles et les matériaux concernés par ces nouvelles dispositions. Renseignez-vous auprès de votre agent immobilier ou de votre ADIL.

- **L'état parasitaire (termites)** : dans certaines zones délimitées par arrêté préfectoral, un constat parasitaire datant de moins de trois mois, doit être annexé à l'acte de vente définitif notarié (*loi du 8 juin 1999*).

En l'absence de cet état, le vendeur demeure responsable si vous découvrez la présence de termites et ne peut se prévaloir d'une clause d'exonération de garantie des vices cachés.



❑ Pour éviter toute surprise en cas d'état parasite faisant apparaître la présence de termites, vous pouvez dans l'avant-contrat, convenir avec le vendeur, - soit d'une baisse du prix du logement, en fonction du coût du traitement et des réparations éventuelles que vous aurez fait évaluer auparavant ; - soit de la réalisation des travaux par le vendeur. Demandez-lui alors de vous transmettre la garantie de l'entreprise qui effectue le traitement.

Si vous êtes sûr de renoncer à l'achat du logement dans le cas où le bien nécessiterait des travaux d'éradication, prévoyez une condition suspensive dans l'avant-contrat précisant que vous ne vous engagez à signer l'acte définitif que dans la mesure où l'état parasite ne révèle pas la présence de termites.

❑ Concernant les autres insectes xylophages (capricornes...), il n'y a pas d'obligation incombant au vendeur de constater leur présence.

Cependant, il est préférable en pratique de se renseigner sur le bien vendu, d'autant plus que l'agent immobilier peut ne pas être tenu pour responsable au titre de son obligation de conseil, lorsque les désordres n'étaient pas apparents au moment de la vente (à moins qu'il ne soit prouvé qu'il avait connaissance de la présence des insectes).

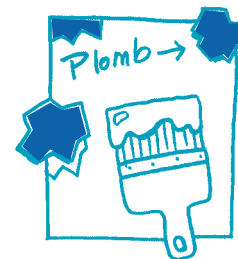
• **L'état des risques d'accessibilité au plomb** : si vous achetez un immeuble d'habitation

construit avant 1948 et situé dans une zone à risque d'exposition au plomb délimitée par le préfet, un état des risques d'accessibilité au plomb doit être annexé dès l'avant-contrat, ou bien au contrat de vente lui-même (loi du 29 juillet 1998).

A défaut, le vendeur demeure responsable du vice caché constitué par la présence de plomb.

Ce document doit avoir été réalisé depuis moins d'un an lors de la signature du contrat ou de l'avant-contrat.

S'il révèle la présence de revêtements susceptibles de contenir du plomb en quantité importante, le vendeur doit transmettre une note d'information générale indiquant les risques de tels revêtements aux occupants. Cette note doit être également communiquée aux personnes éventuellement amenées à faire des travaux dans l'immeuble ou dans la partie d'immeuble concernée. En outre, si les revêtements sont notablement dégradés, le préfet doit en être informé.



• **Les contrats d'assurance souscrits pour le logement** : lorsque le logement que vous envisagez d'acheter est une maison que le vendeur a fait construire en tant que maître d'ouvrage il y a moins de 10 ans, il doit avoir souscrit, comme la loi l'y oblige, une assurance "dommages-ouvrage".

Vous achetez un logement...



Si le vendeur ne l'a pas fait, les acquéreurs successifs pourraient se retourner contre lui et lui demander réparation des dommages relevant de la garantie décennale, pendant dix ans à compter de la réception des travaux ; vous avez en outre intérêt à vérifier que les corps d'état qui sont intervenus sur le chantier ont bien souscrit une assurance couvrant leur responsabilité professionnelle en cas de défaut de construction ou de malfaçon.

Toute personne qui fait construire une maison ou qui effectue des travaux importants dans un logement doit souscrire une assurance "dommages-ouvrage" avant l'ouverture du chantier (loi du 4 janvier 1978). Celle-ci couvre le paiement des réparations des désordres qui apparaîtraient pendant les dix ans qui suivent la date de réception de la construction et qui, soit compromettent la solidité de l'ouvrage et des éléments d'équipements indissociables, soit rendent le logement impropre à sa destination.

Vous avez intérêt à vérifier que l'acte de vente précise le numéro du contrat d'assurance, les coordonnées de l'assureur et la date de réception des travaux.

▣ Si vous souhaitez résilier les contrats d'assurance souscrits par le propriétaire précédent (incendie, dégâts des eaux...) prévenez-en l'assureur par lettre recommandée avec avis de réception. Veillez toutefois à prendre toute mesure pour que votre logement soit couvert par une assurance le jour où vous en serez propriétaire.

• **La date de signature du contrat de vente** devant notaire et la date de remise des clés ou livraison du logement.

• **Le coût global de l'acquisition** et les modalités de paiement, en précisant le montant :
- du prix de vente du logement (TVA incluse en neuf) ;
- des droits de mutation (publicité foncière, honoraires du notaire, salaire du conservateur des hypothèques, frais de papier timbré, droits d'enregistrement en ancien).
- des honoraires de l'agent immobilier : ce qu'ils recouvrent et à qui en incombe le paiement.

En cas de vente d'un logement neuf, l'agent immobilier doit vous préciser si le prix de vente est ferme et définitif ou s'il est révisable, et dans ce cas, selon quel indice et à quelle date.

Les honoraires de l'agent immobilier

Pour percevoir ses honoraires

- **l'agent immobilier doit détenir un mandat** écrit l'autorisant à négocier ou s'engager ;
- **il doit avoir mis en relation l'acquéreur et le vendeur.**
- **L'engagement des parties doit être contenu dans un acte unique.**
- **L'affaire doit être effectivement "conclue"**. Même si une clause le prévoit, aucune rémunération ne peut être perçue si la vente n'a pas eu lieu.

L'affaire doit avoir été conclue par les soins de l'agent immobilier : la rémunération est due au professionnel par l'intermédiaire duquel la négociation a abouti, même si l'acquéreur avait été présenté au vendeur par un autre agent immobilier.

Toutefois en cas de **mandat exclusif absolu** (voir page 5), le vendeur qui traite directement ou indirectement (par l'intermédiaire d'un autre agent immobilier) avec un acquéreur, s'expose à devoir des dommages et intérêts à l'agent immobilier évincé.

En cas de mandat simple, si le vendeur s'est engagé à ne pas traiter pendant et après l'expiration du mandat, directement ou par l'intermédiaire d'un autre agent immobilier, *avec des candidats acquéreurs qui lui auraient déjà été présentés*, le non-respect de cet engagement pourrait l'exposer à devoir des dommages et intérêts à ce dernier ; ceux-ci peuvent égaler le montant des honoraires.

L'affaire ne peut être considérée comme "conclue" et l'agent immobilier ne peut donc recevoir d'honoraires

tant que l'avant-contrat est assorti d'une possibilité de dédit ou d'une condition suspensive :

- si le dédit vient à jouer par renoncement soit du propriétaire, soit de l'acheteur ;
- si les conditions suspensives précisées dans l'avant-contrat jouent (*exemple : le prêt n'a pas été obtenu*).

Vous achetez un logement...

L'agent immobilier ne peut percevoir ses honoraires dès la signature de l'avant-contrat lorsqu'il s'agit :

- d'une promesse d'achat, qui n'engage pas le vendeur à vendre ;
- et, à fortiori, d'un "engagement de réservation" d'une "promesse de réservation" ou d'un "bon de visite". La signature d'un tel document n'engage pas l'acquéreur.

Le bon de visite sert à l'agent immobilier à prouver qu'il a fait visiter le logement au futur acquéreur. Vous devez rester vigilant sur son contenu et vérifier qu'il ne constitue pas un début d'engagement (un mandat par exemple) ou une promesse d'achat déguisée. En tout état de cause, ce type de document pourrait être annulé par le juge.

A partir du moment où le contrat définitif est signé, la commission est due même si la vente ne se réalise pas, à condition que la non réalisation soit due à un fait extérieur à l'intervention de l'agent immobilier.

Si la vente n'est pas conclue avec le candidat acquéreur mais avec le locataire du logement qui a exercé son droit de préemption, l'agent immobilier ne peut prétendre à des honoraires.

Les honoraires de l'agent immobilier sont libres

- Les honoraires sont, selon le cas et la région, soit à la charge du vendeur, soit à la charge de l'acheteur, soit partagés entre les parties. Renseignez-vous avant de traiter une affaire.
- Lorsque le mandat de vente précise que les honoraires sont à la charge de l'acquéreur, ils ne constituent pas une charge augmentant le prix retenu pour le paiement des droits de mutation sous réserve que l'acte de vente précise qu'ils sont à la charge de l'acquéreur et que leur montant soit précisé.
- L'agent immobilier doit afficher ses tarifs dans son agence (voir page 3). Ils peuvent être négociés.

Vous louez un logement pour l'occuper...

Ce qui dépend de l'agent immobilier

Le contrat de location qui vous est présenté par l'agent immobilier détermine précisément vos droits et obligations ainsi que ceux de votre propriétaire pendant toute la durée de la location.

La location des logements loués vides est réglementée par la loi du 6 juillet 1989

- **Le logement mis à la disposition du locataire doit être décent.**

Un décret précise les caractéristiques d'un logement décent (décret du 30 janvier 2002).

- **Le contrat de location doit obligatoirement être établi par écrit et contenir :**

- le nom et l'adresse du propriétaire et le cas échéant de son mandataire ;
- la date à laquelle commence la location et sa durée : trois ans minimum, si le propriétaire est une personne physique. Toutefois, la location peut être d'une durée plus courte, mais au moins égale à un an lorsque le bailleur, personne physique, invoque un événement précis justifiant une reprise pour des

raisons familiales ou professionnelles ; celui-ci doit être indiqué dans le contrat ;

- la description du logement et des annexes (garages, jardins, caves...) ;

- la destination du local, c'est-à-dire l'usage qui en sera fait : habitation ou usage mixte d'habitation et d'exercice d'une profession ;

- la désignation des parties privatives, c'est-à-dire les parties dont l'usage est exclusivement réservé au locataire ;

- l'énumération des parties communes, c'est-à-dire des parties qui font l'objet d'un usage commun par tous les résidents ;

- le montant et les termes du paiement du loyer, sans les charges qui doivent être calculées séparément ;

- si une révision annuelle est prévue ; les règles et la date de révision du loyer ;

- le montant du dépôt de garantie, si celui-ci est prévu : il ne peut dépasser deux mois de loyer (sans les charges).

Aucun dépôt de garantie ne peut être demandé au locataire lorsque le loyer est payable d'avance pour une période supérieure à deux mois.



• Les annexes au contrat de location

- Un état des lieux est établi au moment de la remise des clefs au locataire ; il est fait de façon contradictoire, c'est-à-dire à l'amiable et co-signé par le propriétaire ou son mandataire et vous-même.

Si l'une des parties refuse d'établir l'état des lieux, il peut être fait appel à un huissier pour dresser l'état des lieux. La rémunération de l'huissier est alors partagée par moitié entre le propriétaire et le locataire.

- Si le logement est situé dans un immeuble en copropriété, une copie des extraits de règlement de copropriété doit être jointe au contrat de location.

Elle concerne :

- la destination de l'immeuble, c'est-à-dire l'utilisation prévue pour les locaux ;
- l'usage des parties privatives et des parties communes ;
- la part des charges de l'immeuble correspondant au logement loué.

La loi du 6 juillet 1989 modifiée ne s'applique pas intégralement à tous les logements.

Elle s'applique en partie à certaines catégories de logements qui sont par ailleurs soumises à une réglementation qui leur est propre ; c'est le cas :

- des logements à loyer taxé régis par la loi du 1^{er} septembre 1948,
- des logements HLM non conventionnés,
- des logements conventionnés,
- des logements loués à titre transitoire par les collectivités locales.
- des logements meublés,
- des logements-foyers,

Elle ne s'applique pas :

- aux logements de fonction ou attribués en raison de l'occupation d'un emploi,
- aux locations à caractère saisonnier,
- aux résidences secondaires,
- aux logements à usage exclusivement professionnel,
- aux annexes d'un logement lorsque le propriétaire n'est pas le même que celui du logement,
- aux baux ruraux,
- aux locaux commerciaux ou à usage mixte d'habitation et commercial,
- aux locations consenties à des personnes morales.

Les honoraires de l'agent immobilier

L'agent immobilier vous précise le montant de ses honoraires et ce qu'ils recouvrent

- **Pour percevoir ses honoraires**

- l'agent immobilier doit détenir un mandat écrit du propriétaire ou du candidat locataire (mandat donné par l'une ou l'autre des parties) ;

- l'affaire doit être effectivement conclue, et cela par ses soins ; la signature du contrat de location par le propriétaire ou son mandataire et par vous-même en fait foi. La seule signature d'un "engagement de réservation" par le candidat locataire ne permet pas à l'agent immobilier de percevoir une quelconque rémunération.

- **Les honoraires de l'agent immobilier sont libres**

L'agent immobilier peut demander en plus de ses honoraires de négociation, des honoraires notamment pour la rédaction du bail.

L'agent immobilier doit afficher ses tarifs dans son agence (voir page 4).

- **La rémunération de l'agent immobilier (honoraires de négociation et de rédaction de bail) est obligatoirement partagée par moitié entre le propriétaire et le locataire, s'il s'agit d'une location soumise à la loi du 6 juillet 1989.**

Les droits d'enregistrement, le cas échéant, et de timbre sont à la charge de celui qui demande l'enregistrement du contrat de location.

Lorsque l'agent immobilier est mandaté par le propriétaire bailleur pour gérer le logement, il est seul interlocuteur du locataire, mais ses honoraires au titre de la gestion sont à la charge du bailleur.

Que vous soyez propriétaire occupant, propriétaire bailleur ou locataire, les conseillers des ADIL / Centres d'Information sur l'Habitat vous renseignent gratuitement sur l'ensemble des aspects juridiques, financiers, administratifs et fiscaux concernant votre logement, ou votre projet d'acquisition, de vente ou de location.

AIN
34, rue Général Delestraint
01011 BOURG EN BRESSE
Tél : 04 74 21 82 77

ALLIER
6/8, rue Laussedat
03000 MOULINS
Tél : 04 70 20 44 10

ALPES MARITIMES
32, rue Michel Ange
06100 Nice
Tél : 04 93 98 77 57

ARDENNES
17, rue Bayard
08000 CHARLEVILLE MÉZIÈRES
Tél : 03 24 58 28 92

AUBE
17, rue Jean-Louis Delaporte
10006 TROYES CEDEX
Tél : 03 25 73 42 05

AVEYRON
4, rue Marie
12000 RODEZ
Tél : 05 65 73 18 00

CHARENTE
67, Bd Besson-Bey
16000 ANGOULÈME
Tél : 05 45 93 94 95

CORREZE
62, av. Victor Hugo
19000 TULLE
Tél : 05 55 26 56 82

CORSE
Immeuble Panero - Bd Dominique Paoli
20000 AJACCIO
Tél : 04 95 20 85 25

COTE D'OR
4, rue Paul Cabet
21000 DIJON
Tél : 03 80 66 28 88

COTES D'ARMOR
7, rue Saint Benoît - BP 4132
22041 SAINT BRIEUC CEDEX 02
Tél : 02 96 61 50 46

DORDOGNE
3, rue Victor Hugo
24000 PÉRIGUEUX
Tél : 05 53 09 89 89

DOUBS
37, rue Battant - BP 66327
25017 BESANÇON CEDEX 06
Tél : 03 81 61 92 41

DROME
44, rue des Faventines - BP 1022
26100 VALENCE CEDEX
Tél : 04 75 79 04 04

EURE
8, Bd Georges Chauvin - BP 734
27000 EVREUX
Tél : 02 32 24 06 66

FINISTERE
23, rue Jean Jaurès
29000 QUIMPER
Tél : 02 98 53 23 24

GARD
17, rue Nationale
30000 NÎMES
Tél : 04 66 21 22 23

HAUTE GARONNE
9, rue Saint Antoine du T
31000 TOULOUSE
Tél : 05 61 22 46 22

GIRONDE
11 bis, cours du Chapeau Rouge
33000 BORDEAUX
Tél : 05 56 48 00 52

HERAULT
410, avenue de Barcelone
34080 MONTPELLIER
Tél : 04 67 10 39 20

ILLE ET VILAINE
22, rue Poullain-Duparc
35000 RENNES
Tél : 02 99 78 27 27

INDRE
23, rue des Mousseaux
36000 CHATEAUREUX
Tél : 02 54 27 37 37

JURA
32, rue Rouget de Lisle - BP 175
39003 LONS LE SAUNIER CEDEX
Tél : 03 84 86 19 30

LANDES
141, avenue Rozanoff
40000 MONT DE MARSAN
Tél : 05 58 46 58 58

LOIR ET CHER
1, avenue de la Butte
41000 BLOIS
Tél : 02 54 42 10 00

LOIRE ATLANTIQUE
6, rue de l'Arche Sèche
44000 NANTES
Tél : 02 40 89 30 15

LOT
64, boulevard Gambetta
46000 CAHORS
Tél : 05 65 35 25 41

LOZERE
1, rue des Carces (1er étage)
48000 Mende
Tél : 04 66 49 36 65

MAYENNE
17, rue Franche-Comté
53000 Laval
Tél : 02 43 69 57 00

MEURTHE ET MOSELLE
48, rue du Sergent Blandan
54000 NANCY
Tél : 03 83 27 62 72

MORBIHAN
33, rue Hoche
56000 VANNES
Tél : 02 97 47 02 30

NORD
1, rue de Beaumont
59140 DUNKERQUE
Tél : 03 28 63 23 40
64, rue Canteleu
59500 DOUAI
Tél : 03 27 97 36 27
27, rue du Vieil abreuvoir
59900 ROUBAIX
Tél : 03 20 73 62 62
2, rue Alexandre Desrousseaux
59800 LILLE
Tél : 03 20 52 99 65
20, rue des Foulons
59300 VALENCIENNES
Tél : 03 27 42 67 87

OISE
36/38, rue Racine
60000 BEAUVAIS
Tél : 03 44 48 61 30

ORNE
54, rue Saint Blaise
61000 ALENÇON
Tél : 02 33 32 94 76

PUY DE DOME
11, rue Vaucanson
63100 CLERMONT FERRAND
Tél : 04 73 14 50 90

PYRENEES ATLANTIQUES
47, avenue Norman Prince
64000 PAU
Tél : 05 59 02 26 26

HAUTES PYRENEES
Résidence Brasilia
24, rue Larrey
65000 TARBES
Tél : 05 62 34 67 11

BAS RHIN
5, rue Hannong
67000 STRASBOURG
Tél : 03 88 21 07 06

HAUT RHIN
9, rue Bruat
68000 COLMAR
Tél : 03 89 21 75 35

RHONE
9, rue Vauban
69006 LYON
Tél : 04 78 52 84 84

HAUTE SAONE
26, rue Fleurier
70000 VESOUL
Tél : 03 84 75 60 19

SAONE ET LOIRE
13, rue Gabriel Jeanton
71000 MÂCON
Tél : 03 85 39 30 70

SAVOIE
131, rue Juiverie
73000 CHAMBERY
Tél : 04 79 69 90 20

HAUTE SAVOIE
4, avenue de Chambéry
74000 ANNECY
Tél : 04 50 45 79 72 (sur RV)

PARIS
46 bis, bd Edgar Quinet
75014 PARIS
Tél : 01 42 79 50 50 (sur RV)
Permanences en mairies
d'arrondissement

SEINE MARITIME
3, rue Jacques Fouray
76000 ROUEN SAINT SEVER
Tél : 02 35 72 58 50

SEINE ET MARNE
52, rue de l'Abreuvoir
77100 MEAUX
Tél : 01 60 25 11 81

DEUX SEVRES
Place du Roulage
9/11, rue de la Gare
79000 NIORT
Tél : 05 49 28 08 08

SOMME
13, Bd Maignan-Larivière
80000 AMIENS
Tél : 03 22 71 84 50

TARN
Résidence Le Merville
1, avenue Charles de Gaulle
81000 ALBI
Tél : 05 63 48 73 80

TARN ET GARONNE
24, rue d'Albert - BP 348
82003 MONTAUBAN
Tél : 05 63 63 04 68

VAR
5, rue Racine
83000 TOULON
Tél : 04 94 22 65 80

VAUCLUSE
2, rue Saint Etienne (place Campana)
84000 AVIGNON
Tél : 04 90 16 34 34

Vienne
33, rue Edouard Grimaux
86000 POITIERS
Tél : 05 49 88 31 93

HAUTE VIENNE
28, avenue de la Libération
87000 LIMOGES
Tél : 05 55 10 89 89

YONNE
58, boulevard Vauban
89000 AUXERRE
Tél : 03 86 72 16 16

ESSONNE
Espace Elysée
315, square des Champs Elysées
91000 EVRY
Tél : 01 60 77 21 22

SEINE SAINT DENIS
4, chemin des Poullies
93200 SAINT DENIS
Tél : 01 55 87 21 40

HAUTS DE SEINE
62, rue Ernest Renan
92022 NANTERRE CEDEX
Tél : 01 55 17 29 10

VAL DE MARNE
48, av. Pierre Brossollet
94000 CRETEIL
Tél : 01 48 98 03 48

VAL D'OISE
Parvis de la Préfecture
Les Oréades
95000 CERGY
Tél : 01 30 32 14 22

REUNION
12, rue Monseigneur de Beaumont
BP 868
97477 SAINT DENIS CEDEX
Tél : 02 62 41 14 24

MARTINIQUE
Rue du Commerce
Immeuble Collier Choux
Pointe Simon
97200 FORT DE FRANCE
Tél : 05 96 71 48 45

GUADELOUPE
Lot n° 5 - La Rocade
Grand Camp
97139 ABYMES
Tél : 05 90 89 43 63

Pour tout renseignement
concernant le réseau des
ADIL, composez le :
01 42 02 65 95
Internet : www.anil.org

Certaines ADIL disposent de plusieurs Centres d'Information sur l'Habitat et prolongent leur action par des permanences en mairie, qui sont peut-être plus proches de votre domicile. Prenez contact avec l'ADIL.

Fédération Nationale de l'Immobilier (FNAIM)

129, rue du Faubourg Saint Honoré 75008 Paris - Tél : 01 44 20 77 00 - Internet : www.fnaim.fr

Chambres syndicales :

AIN

55, avenue Voltaire - BP 24
01211 FERNEY VOLTAIRE
CEDEX
Tél : 04 50 40 66 22

AISNE

13 Bis, avenue Carnot
02000 LAON
Tél : 03 23 23 40 27

ALLIER

15, place du Général de Gaulle
03200 VICHY
Tél : 04 70 98 43 55

ALPES DE HAUTE PROVENCE/HAUTES ALPES

34 bis, rue du Colonel Roux
05000 GAP
Tél : 04 92 52 48 48

ALPES MARITIMES

27, avenue Jean Médecin
06000 NICE
Tél : 04 93 88 85 15

ARDECHE/DROME

78, avenue de Romans
76000 VALENCE
Tél : 04 75 78 36 36

ARDENNES/MARNE

35 bis, boulevard Foch
51100 REIMS
Tél : 03 26 79 10 00

ARIEGE

41, rue Villefranche
09200 SAINT GIZORS
Tél : 05 61 66 01 76

AUBE/HAUTE MARNE

12 bis, avenue Portier
10110 BAR SUR SEINE
Tél : 03 25 29 86 06

AUDE

Résidence Le Vallière
18, Quai Vallière
11100 NARBONNE
Tél : 04 68 90 63 56

AVEYRON

14, avenue Tarayre
12000 RODEZ
Tél : 05 65 87 20 20

BOUCHES DU RHONE

17, rue Roux de Brignoles
BP 225
13178 MARSEILLE CEDEX 20
Tél : 04 91 37 21 35 et 45

PAYS D'AIX

9, avenue des Belges
13100 AIX EN PROVENCE
Tél : 04 42 21 43 71

CALVADOS

120 bd Maréchal Leclerc
14300 CAEN
Tél : 02 31 86 05 39

CANTAL/HAUTE LOIRE PUY DE DOME

23, boulevard Berthelot - BP 179
63403 CHAMALIERES Cedex
Tél : 04 73 43 41 37

CHARENTE

1 bis, rue Saint Mathias
16300 BARBEZIEUX
Tél : 05 45 78 61 01

CHARENTE MARITIME

20 rue Charles Dangibeaud
17100 SAINTES
Tél : 05 46 74 61 46

CHER/INDRE

10, Place Robert Monestier - BP 94
36000 CHATEAUROUX Cedex
Tél : 02 54 08 20 20

CORREZE

56, boulevard Koenig
19100 BRIVE
Tél : 05 55 23 32 88

HAUTE CORSE

40, boulevard Paoli
20200 BASTIA
Tél : 04 95 32 73 92

CORSE DU SUD

34 Cours Napoléon
20000 AJACCIO
Tél : 04 95 51 00 02

COTE D'OR

10, Place des Ducs de Bourgogne
21000 DIJON
Tél : 03 80 30 03 03

COTES D'ARMOR

8 Place du Champ Clos
22100 DINAN
Tél : 02 96 85 31 66

CREUSE

27, avenue de la République
23000 GUERET
Tél : 05 55 51 90 90

DORDOGNE

20 rue du Président Wilson
24000 PERIGUEUX
Tél : 05 53 35 67 67

DOUBS/JURA/HAUTE SAONE TERRITOIRE de BELFORT

19-21 Quai Veil Picard
25000 BESANCON
Tél : 03 81 61 90 77

EURE

444, rue de la Madeleine
27130 VERNEUIL SUR AVRE
Tél : 02 32 32 00 22

EURE ET LOIR

18, rue du Bois Merrain
28000 CHARTRES
Tél : 02 37 21 89 48

FINISTERE

6, rue Comtesse de Carbonnière - BP 61
29266 BREST Cedex
Tél : 02 98 44 30 86

GARD/LOZERE

21, boulevard Victor Hugo
30000 NIMES
Tél : 04 66 21 72 58

HAUTE GARONNE

27, boulevard de Strasbourg
31000 TOULOUSE
Tél : 05 61 22 11 11

GERS

B.P. 94
32002 AUCH Cedex
Tél : 05 62 05 22 11

GIROUDE

1, Cours du Chapeau Rouge
33000 BORDEAUX
Tél : 05 56 44 96 82

HERAULT

19 rue de la République
34000 MONTPELLIER
Tél : 04 67 92 71 00

ILLE ET VILAINE

23, Mail François Mitterrand
35000 RENNES
Tél : 02 99 14 45 88

INDRE ET LOIRE/LOIR et CHER

22, rue des Déportés
37000 TOURS
Tél : 02 47 05 50 76

ISERE

12, rue de Belgrade
38000 GRENOBLE
Tél : 04 76 46 37 36

LANDES

15 Place du Mirailh
40100 DAX
Tél : 05 58 90 85 67
ou 05 58 90 89 13

LOIRE

Région de Saint-Etienne
6, rue Louis Braille
42000 SAINT ETIENNE
Tél : 04 77 32 54 94
Région de Roanne
19, avenue Gambetta
42300 ROANNE
Tél : 04 77 72 32 22

LOIRE ATLANTIQUE

9, quai de Tourville
44000 NANTES
Tél : 02 40 47 61 04

LOIRET

22, rue de la Bretonnerie - BP 41957
45000 ORLEANS
Tél : 02 38 62 22 39

LOT

50, boulevard LJ Malvy
46200 SOUILLAC
Tél : 05 65 37 84 41

LOT ET GARONNE

167, boulevard Carnot - BP 72
47003 AGEN Cedex
Tél : 05 53 47 32 68

MAINE ET LOIRE/MAYENNE

5, rue Ménage - BP 5225
49052 ANGERS Cedex 02
Tél : 02 41 88 17 53

MANCHE

120 boulevard Maréchal Leclerc
14300 CAEN
Tél : 02 31 86 05 39

MEURTHE ET MOSELLE

MEUSE /VOSGES
26, rue Saint Georges
54000 NANCY
Tél : 03 83 35 29 96

MORBIHAN

8, boulevard de la Résistance
56000 VANNES
Tél : 02 97 46 18 46

MOSELLE

19, rue de la Gendarmerie
57000 METZ
Tél : 03 87 75 21 21

NIEVRE

6, rue Jules Renard
58501 CLAMECY Cedex
Tél : 03 86 27 22 00

NORD

19, résidence Flandre
Avenue de Flandre
59170 CROIX
Tél : 03 20 72 62 00

OISE/SOMME

19, rue Villiers de l'Isle Adam - BP 428
60004 BEAUVAIX Cedex
Tél : 03 44 48 24 16

ORNE

120 bd du Maréchal Leclerc
14300 CAEN
Tél : 02 31 86 05 39

PAS DE CALAIS

19, Grande Rue
62200 BOULOGNE SUR MER
Tél : 03 21 87 62 00

PYRENEES ATLANTIQUES

Région de Bayonne
1, rue de Donzac
64100 BAYONNE
Tél : 05 59 25 49 21
Région de Pau
23/25, rue du Colonel Gloxin
64000 PAU
Tél : 05 59 06 57 36

HAUTES PYRENEES

2, rue Langelle
65100 LOURDES
Tél : 05 62 94 74 75

PYRENEES ORIENTALES

48, rue des Augustin - BP 120
66000 PERPIGNAN
Tél : 04 68 51 01 85

BAS RHIN

8, rue Georges Wodli
67000 STRASBOURG
Tél : 03 88 32 51 30

HAUT RHIN

1 Place de la République
68100 MULHOUSE
Tél : 03 89 46 23 70

RHONE

61, rue de la République
69002 LYON
Tél : 04 78 42 23 59

SAONE ET LOIRE

22, rue Lacrosette
71000 MACON
Tél. et Fax : 03 85 38 79 43

SARTHE

23, avenue du Général Leclerc
72000 LE MANS
Tél : 02 43 24 41 41-02 43 28 68 27

SAVOIE/HAUTE-SAVOIE

20, rue Henry Bordeaux
74000 ANNECY
Tél : 04 50 66 41 96

PARIS - ILE DE FRANCE

27 bis, avenue de Villiers
75017 PARIS
Tél : 01 40 53 73 50

SEINE MARITIME

15, rue Saint Denis
76000 ROUEN
Tél : 02 35 71 44 27

SEINE ET MARNE

208, avenue Anatole France
77190 DAMMARIE LES LYS
Tél : 01 64 39 83 40

DEUX SEVRES/VIENNE

26, Place du Maréchal Leclerc
86010 POITIERS
Tél : 05 49 88 29 60

TARN

119, boulevard Valmy
81000 ALBI
Tél : 05 63 49 45 20

TARN ET GARONNE

30, rue du Fort
82000 MONTAUBAN
Tél : 05 63 63 34 11

VAR

35, rue Victor Clappier - BP 5103
83093 TOLON Cedex
Tél : 04 92 62 17 11

VAUCLUSE

12 rue Velouterie
84000 AVIGNON
Tél : 04 90 82 48 54

VENDEE

123, boulevard des Etats Unis - BP 72
85002 LA ROCHE SUR YON Cedex
Tél : 02 51 47 92 52

HAUTE VIENNE

7 bis, rue du Général Cerez
87000 LIMOGES
Tél : 05 55 12 15 01

YONNE

149, rue de Paris
89000 AUXERRE
Tél : 03.86.18.08.00

LA REUNION

146, rue Juliette Dodu
97400 SAINT DENIS
Tél : 00 262 94 87 50

ANTILLES-GUYANE : (Gosier)

Tél : 00 590 90 16 16

Cette brochure a été réalisée par l'ANIL avec la collaboration de la FNAIM, du bureau du droit immobilier au Ministère de la Justice et des ADIL /Centres d'Information sur l'Habitat.

*Les informations contenues dans cette brochure sont données à titre indicatif :
elles n'ont pas valeur réglementaire ou légale*

avril 2002