

Edition 2000/2001

IMMOBILIER D'ENTREPRISE :

La règle du jeu

DTZ France



avec

Lefèvre Pelletier & associés • Avocats

Notre *Règle du Jeu*

par

Jean-Marc Rödel
Président
DTZ Jean Thouard

Pour un conseil en immobilier d'entreprise, participer à l'information de l'ensemble des intervenants du marché est une mission naturelle. L'une des contributions de DTZ Jean Thouard à cette information, vous l'avez sous les yeux avec ce guide, unique en son genre. Il a pour vocation de présenter simplement, mais sérieusement, toute la «règle du jeu», souvent (trop !) complexe, de l'immobilier d'aujourd'hui.

Ce volume succède aux éditions précédentes qui avaient rencontré un grand succès. Cet ouvrage, totalement renouvelé dans le fond comme dans la forme, est un signe de plus de la vitalité retrouvée des marchés immobiliers, qui leur a fait tant défaut depuis plusieurs années.

Cette période difficile, DTZ Jean Thouard l'a traversée avec succès. Sa présence réaffirmée dans tous les secteurs, de l'investissement à la transaction ou à l'expertise, son ouverture internationale, son développement dans les régions, prouvent, sans conteste, son rôle grandissant dans le marché de l'immobilier d'entreprise. La volonté qui nous anime dans notre relation avec vous est connue : il s'agit de mieux servir vos intérêts, en vous proposant un service toujours plus fiable, plus précis, plus professionnel. Ce guide, réalisé avec Lefèvre Pelletier & associés, participe de cet esprit. Nous espérons qu'il sera le reflet de notre démarche.

Chap.1

Som. G^{al}

Indices

Abv

Index



Un ouvrage différent

DTZ Jean Thouard a demandé à notre société d'avocats de l'aider à concevoir un guide pratique à l'usage de ses clients.

Notre préoccupation a donc été double : traiter les questions juridiques actuelles, et le faire simplement dans une perspective concrète.

Pour sa partie juridique et fiscale, ce guide est une œuvre collective, celle d'une vingtaine d'avocats, membres du département immobilier de notre société : chacun a eu à cœur d'évoquer les thèmes qui lui sont familiers.

Ainsi espérons-nous avoir réussi à transmettre aux lecteurs de ces pages un peu de notre expertise juridique et fiscale de l'immobilier d'entreprise.

Lefèvre Pelletier & associés  Avocats



Mode d'emploi

Vous trouverez ci-après une introduction à la barre d'outils du CD-Rom, présente sur toutes les pages pour une navigation aisée. Des boutons ont été créés spécialement pour faciliter le passage d'une partie à une autre au gré de votre lecture.

En plus de la barre de navigation, vous pouvez utiliser les flèches directionnelles de votre clavier.

Chap.1

Sem.G^{al}

Indices

Abv

Index



MODE D'EMPLOI

Sommaire général

Som.Gal

Retour à la page...



Sommaire Chapitre 1

Chap.1

Taille écran



Sommaire Chapitre 2

Chap.2

Zoom



Sommaire Chapitre 3

Chap.3

Imprimer



Sommaire Chapitre 4

Chap.4

Page précédente



Sommaire Chapitre 5

Chap.5

Page suivante



Sommaire Chapitre 6

Chap.6

Sommaire Informations utiles

Infos Utl

Abréviations

Abv

Index/Glossaire

index

Indices

indices



La règle du jeu

Nous vous souhaitons à présent
une bonne lecture.

Cliquez ici pour découvrir
le sommaire de **La règle du jeu**.

Chap.1

Som.Gal

Indices

Abv

Index



SOMMAIRE

L'ouvrage est divisé en 6 chapitres, comprenant 81 fiches, suivis d'une liste des abréviations, d'adresses à connaître et d'un index-glossaire.

CHAPITRE 1 :
LES ACTEURS DE L'IMMOBILIER

CHAPITRE 2 :
LES MARCHÉS DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE

CHAPITRE 3 :
LA PRODUCTION DE L'IMMEUBLE

CHAPITRE 4 :
L'UTILISATION DE L'IMMEUBLE

CHAPITRE 5 :
L'ACQUISITION DE L'IMMEUBLE

CHAPITRE 6 :
LA VIE ET LA PÉRENNITÉ DE L'IMMEUBLE

ANNEXES ET INFORMATIONS UTILES

Chap.1

Sem.Gal

Indices

Abv

Index



LES ACTEURS DE L'IMMOBILIER

PLAN DU CHAPITRE

- Fiche 1 LE PROMOTEUR
- Fiche 2 LE CONSTRUCTEUR
- Fiche 3 L'INVESTISSEUR
- Fiche 4 LE MARCHAND DE BIENS
- Fiche 5 LE CONSEIL EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE
- Fiche 6 L'ADMINISTRATEUR DE BIENS
- Fiche 7 L'EXPERT IMMOBILIER
- Fiche 8 LE BANQUIER
- Fiche 9 LE NOTAIRE
- Fiche 10 L'AVOCAT
- Fiche 11 L'ARCHITECTE
- Fiche 12 LE GÉOMÈTRE-EXPERT
- Fiche 13 LA SOCIÉTÉ D'ÉCONOMIE MIXTE LOCALE
- Fiche 14 LE MAIRE
- Fiche 15 LE PRÉFET
- Fiche 16 L'ADMINISTRATION FISCALE
- Fiche 17 L'AUTORITÉ JUDICIAIRE

L'investisseur, le constructeur, l'utilisateur d'immeubles rencontrent, dans leur parcours, intermédiaires et conseils qui ont un même objectif : assurer la bonne fin de l'opération immobilière projetée.

A l'occasion de leur participation à la négociation et à la réalisation du projet, ces divers intervenants sont en contact avec les administrations concernées.

Il a paru en conséquence bienvenu, en ouverture de ce guide, de décrire à grands traits *les acteurs privés et publics* de l'immobilier. Il s'agit en somme de répondre à la question : qui fait quoi ?

LE PROMOTEUR

Paradoxalement, il n'existe pas de définition légale du promoteur, mais la loi n'en a pas moins réglementé son activité. Le promoteur se situe entre l'investisseur et le constructeur. Constructeur non réalisateur, il fait construire un immeuble qu'il commercialise, mais il peut aussi concevoir un projet à la demande d'un maître de l'ouvrage et le mener à son terme. Il est selon le cas vendeur ou prestataire de services. Dans tous les cas, c'est un coordonnateur, intermédiaire essentiel dont l'intervention englobe diverses opérations techniques, financières et juridiques.

L'EXERCICE DE LA PROFESSION

Les structures d'intervention :

Le promoteur peut être une personne physique, mais en fait, il centralise l'essentiel de ses activités en une ou plusieurs sociétés de promotion autour desquelles gravitent des sociétés d'opération.

DÉFINITION JURISPRUDENTIELLE

La diversité dans les formes de l'intervention du promoteur incite la jurisprudence à voir en lui celui qui «a pris l'initiative et le soin principal de l'affaire».

Ces dernières, qui n'existent que pour le temps d'un programme, ont généralement l'une des formes suivantes :

- *société de construction-vente. Elles ont pour objet la construction d'immeubles destinés à être vendus à des tiers, soit en totalité, soit par fractions.*
- *société d'attribution. Elles font construire ou acquièrent des immeubles en vue de leur division par fractions destinées à être attribuées aux associés en propriété ou en jouissance.*

Le promoteur-vendeur et le promoteur-mandataire :

Le promoteur-vendeur investit des fonds dans l'opération de promotion. En pratique, il constituera une société de construction-vente qui vendra les immeubles dans le cadre d'une vente d'immeuble à construire telle qu'une vente en l'état futur d'achèvement (voir la fiche 61 « La VEFA »)

Il peut aussi constituer une société d'attribution et céder les parts aux tiers acquéreurs qui détiendront un droit de créance sur l'immeuble. Cette dernière opération est réglementée dans le cadre du secteur protégé.

Le promoteur-mandataire ou promoteur prestataire de services n'investit pas de fonds propres, mais il s'engage à édifier une construction pour le compte d'autrui, moyennant un prix convenu dans le cadre d'un contrat de promotion immobilière.



Accès à la profession : le promoteur ne doit pas être sous le coup d'une interdiction ou de déchéance, ou failli non réhabilité, ou frappé d'interdiction de gérer ou contrôler une entreprise commerciale. Il ne doit pas avoir fait l'objet de certaines condamnations pénales.



LES OBLIGATIONS DU PROMOTEUR***Les contrats du promoteur***

La responsabilité et les engagements du promoteur dépendent du type de contrat souscrit.

- le promoteur-vendeur sera tenu aux garanties légales relevant notamment des vices et défauts de conformité de l'immeuble, en sa qualité de vendeur d'immeuble à construire (voir la fiche 61 «La VEFA») ou encore en sa qualité de cédant de parts de sociétés d'attribution,
- le promoteur mandataire verra sa responsabilité engagée, soit qu'il ait signé un contrat de promotion immobilière, soit sur le fondement des articles 1792 et suivants du Code civil, qu'il ait agi ou non en qualité d'entrepreneur (voir la fiche 33 «Le contrat de promotion immobilière»).

Obligation d'assurance : le promoteur sera tenu de souscrire les polices d'assurances inhérentes à l'opération de construction et à sa responsabilité civile.

Devoir de renseignement : c'est une obligation normale du promoteur-vendeur et aussi du promoteur mandataire (voir la fiche 33 «Le contrat de promotion immobilière»).

Le promoteur et la jurisprudence

La jurisprudence fait peser sur le promoteur une véritable obligation de résultat. Elle n'hésite pas à faire application de ce principe, même si le cocontractant du promoteur est un commerçant.

CHIFFRES

Aux termes d'une enquête de la Fédération Nationale des Promoteurs-Constructeurs, il y avait 860 promoteurs privés en 1996. 46 % des salariés de la profession travaillent dans des entreprises de plus de 200 personnes. La profession a réalisé en 1996 un chiffre d'affaires de 48 milliards de francs (7,32 milliard d'Euros).

CONTACT

Fédération Nationale des Promoteurs Constructeurs (FNPC)

106, rue de l'Université 75007 Paris

Tél : 01 47 05 44 36 - Fax : 01 47 53 92 73

on trouvera l'intégralité des adresses et contacts à la fin de l'ouvrage



LE CONSTRUCTEUR

Le constructeur est d'abord l'entrepreneur chargé de la réalisation matérielle de tout ou partie de l'immeuble. Son client est le maître de l'ouvrage, vis-à-vis duquel il assume diverses responsabilités, notamment en cas de vices ou de malfaçons.

Mais le constructeur peut aussi être membre de l'une ou l'autre des professions qui concourent à l'acte de construction et auxquelles la loi étend les responsabilités de l'entrepreneur de travaux.

L'ENTREPRENEUR DE TRAVAUX

L'ORGANISATION ET LE FONCTIONNEMENT DE LA PROFESSION

- **Accès à la profession, classification, certification et qualification des entreprises :** la profession d'entrepreneur ne nécessite aucune condition de diplôme ou d'aptitude professionnelle. Aussi, Qualibat, association régie par la loi de 1901 et contrôlée par des représentants de la profession, est investie par les pouvoirs publics d'une mission de service public qui permet de distinguer les meilleures entreprises du secteur. La qualification, accordée pour un délai de 5 ans, distingue notamment le niveau technique de l'entreprise dans sa catégorie. La classification est assise sur le chiffre d'affaires et les effectifs.

La certification professionnelle d'assurance qualité atteste du niveau atteint en la matière par l'entreprise, celle-ci pouvant aussi prétendre à l'obtention de la norme internationale ISO 9000.

L'entreprise recevra un certificat professionnel valable un an. Qualibat en assure la publicité par voie de répertoires et communication dans une banque de données sur réseau télématique (minitel 3616 code Qualibat).

- **Nature de l'activité :** l'entrepreneur est un artisan ou un commerçant. Dans ce dernier cas, il ne doit pas être sous le coup d'une interdiction d'exercer les professions commerciales. Il lui faut s'immatriculer au Répertoire des métiers, ou au Registre du commerce et des sociétés, supporter des engagements rigoureux avec présomption de solidarité en cas de pluralité de débiteurs, respecter de strictes obligations en matière comptable. Il a droit à la juridiction du Tribunal de commerce pour les conflits entre commerçants et peut recourir à l'arbitrage. Il a aussi droit à un bail commercial avec bénéfice du statut protecteur.

LE CONSTRUCTEUR ET LES INTERVENANTS



Le constructeur et le maître de l'ouvrage

Prééminence du contrat d'entreprise : leurs rapports sont marqués par cette convention qui assure à l'entrepreneur une certaine part d'autonomie, puisque il n'est pas placé sous la dépendance directe du maître de l'ouvrage (voir la fiche 34 «Le contrat d'entreprise»).

CONTACT

■ **Qualibat**
55, avenue Kléber
75116 Paris
Tél : 01 47 04 26 01
Fax : 01 47 04 52 83



Responsabilités : l'entrepreneur assume de lourdes responsabilités :



- Il a une obligation de résultat qui est celle de remettre dans les délais prévus un ouvrage conforme aux stipulations du contrat. Il doit remédier aux vices apparents révélés lors de la réception de l'ouvrage.
- En outre, il est tenu aux garanties décennales de bon fonctionnement et de parfait achèvement pour certains dommages qui affectent l'ouvrage construit, et ce, de façon quasi automatique sans réelle possibilité de dégager sa responsabilité.
- La jurisprudence enfin lui impose de réparer les «dommages intermédiaires» hors du champ de ces garanties, ou les «dommages consécutifs», quand le maître de l'ouvrage peut prouver une faute.
- Le constructeur doit faire assurer sa responsabilité, notamment en matière de garantie. Il peut aussi en matière extra-contractuelle être responsable vis-à-vis du maître de l'ouvrage des «dommages à l'existant» dans le cadre d'opérations de rénovation, de surélévation ou d'agrandissement d'un bâtiment.

DÉFINITION JURISPRUDENTIELLE

Par la faute d'un entrepreneur, un garage s'était effondré en cours de travaux. La Cour de Cassation approuve la cour d'Appel d'avoir condamné cet entrepreneur à payer la reconstruction totale, de lui avoir refusé le paiement des travaux précédemment accomplis, et de l'avoir obligé à restituer les acomptes versés (Cass. 3^{ème} Civ., 15 novembre 1995)

Le constructeur et les autres intervenants

La sous-traitance : le constructeur peut sous-traiter tout ou partie des travaux. Il doit alors principalement faire agréer le sous-traitant par le maître de l'ouvrage et garantir les sommes payées à ce sous-traitant. Le sous-traitant est tenu envers l'entrepreneur principal d'une obligation de résultat.

Le groupement d'entreprises : pour la conduite des chantiers importants, les entreprises peuvent constituer un groupement avec désignation d'un mandataire pour le représenter. Elles peuvent aussi constituer un groupement d'intérêt économique doté de la personnalité morale.

La maîtrise d'œuvre : en principe celle-ci sera assurée par l'architecte qui possède alors certains pouvoirs sur l'entrepreneur, comme la vérification des mémoires à faire payer par le maître de l'ouvrage.

Le constructeur et les tiers

Le constructeur peut aussi être responsable vis-à-vis des tiers, notamment en cas de dommages au voisinage. Il est aussi gardien de l'immeuble et des engins de chantier. Il assume des responsabilités en matière d'accidents du travail.

LES AUTRES CONSTRUCTEURS

D'autres entreprises peuvent être amenées à intervenir pour des prestations intellectuelles. En matière de garantie décennale, la loi assimile à l'entrepreneur, l'architecte, le technicien ou toute autre personne liée au maître de l'ouvrage par un contrat de louage d'ouvrage.

L'architecte possède le monopole des plans et assure la maîtrise d'œuvre (*voir la fiche 11 « L'architecte »*).

Les bureaux d'études, ingénieurs et techniciens sont eux aussi liés au maître de l'ouvrage par un contrat d'entreprise. Ils ont également une obligation de résultat.



L'INVESTISSEUR

L'investisseur est une personne physique, mais plus souvent une personne morale qui acquiert des biens immobiliers dans le cadre d'une politique patrimoniale et de gestion à moyen ou long terme en vue d'en retirer des revenus et/ou des plus-values.

Outre la constitution d'un patrimoine immobilier par voie d'acquisition directe ou de sociétés immobilières, l'activité de l'investisseur se caractérise par la gestion locative et l'arbitrage entre ses actifs afin d'accroître et d'améliorer son portefeuille immobilier.

LES PRINCIPAUX INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS

CONTACTS

■ *Fédération des sociétés immobilières et foncières (FSIF)*
48, rue de Rome
75008 Paris
Tél : 01 44 90 82 30
Fax : 01 44 90 82 36

■ *Association professionnelle des sociétés civiles de placement immobilier (ASPIM)*
18, rue de Vienne
75008 Paris
Tél : 01 44 70 32 90
Fax : 01 42 93 60 22

LES SOCIÉTÉS CIVILES DE PLACEMENT IMMOBILIER (SCPI)

Les SCPI sont les **seules sociétés civiles autorisées à faire appel public à l'épargne**. Leur capital minimum est de 5 000 000 Frs (762 245 €). Bien qu'elles soient soumises au contrôle de la Commission des Opérations de Bourse (COB), elles ne sont pas pour autant appelées à s'inscrire en Bourse. Les SCPI, qui sont administrées par des sociétés de gestion souvent contrôlées par des banques ou des compagnies d'assurances, se sont diversifiées pour tirer parti de leur transparence juridique et fiscale :

- certaines recherchent le rendement par l'achat d'immeubles industriels ou commerciaux à forte valeur locative ;
- d'autres, la plus-value par l'acquisition d'immeubles situés en périphérie des grandes villes ou en centre-ville ;
- d'autres encore, ont une politique soumise à un dispositif fiscal de faveur ; on parle alors de SCPI Méhaignerie, de SCPI Malraux ou de SCPI Pons.

L'absence de cotation en Bourse constitue le principal handicap de ces sociétés en les privant d'un véritable marché de la revente des parts.

LES SOCIÉTÉS DE CRÉDIT-BAIL IMMOBILIER



Les sociétés de crédit-bail immobilier sont **des sociétés commerciales autorisées à faire appel public à l'épargne sur le marché financier. Leur activité s'exerce surtout autour du crédit-bail et de la location.**

- Elles dispensent le crédit-bail pour financer la construction, l'achat ou la vente d'immeubles à usage professionnel, industriel, commercial ou agricole destinés à des entreprises.

Le crédit-bail étant une activité bancaire, les sociétés de crédit-bail immobilier sont tenues d'adopter le statut d'établissement de crédit, plus précisément celui de société financière, ce qui les astreint au respect de strictes obligations en matière, notamment, de capital minimum, à l'obtention d'un agrément des autorités bancaires et à la soumission à leur contrôle ;



- Elles constituent **un patrimoine composé du même type d'immeuble en vue de leur location à des entreprises.**



Ces sociétés sont obligatoirement constituées sous forme de sociétés anonymes ou de SARL. En raison de leur statut de sociétés financières, l'activité de ces sociétés est contrôlée en permanence, de telle sorte que si elles s'écartent de leurs obligations statutaires ou réalisent des opérations non prévues par leur statut législatif, elles peuvent s'exposer à des sanctions telles qu'un retrait d'agrément.

LES SOCIÉTÉS IMMOBILIÈRES D'INVESTISSEMENT (SII)

Les SII sont des **sociétés anonymes cotées en Bourse dont l'objet exclusif, lors de la promulgation de leur statut en 1963, était l'exploitation d'immeubles locatifs situés en France et affectés pour les 3/4 au moins de leur superficie à l'habitation.**

Elles bénéficiaient d'un régime fiscal de faveur : exonération de l'impôt sur les sociétés pour la fraction des bénéfices provenant de la location des immeubles d'habitation ; exonération de droits de première mutation à titre gratuit par succession ou donation.

Ce dernier avantage fiscal a été supprimé en même temps que leur statut juridique a évolué mais sans que les contraintes les plus fortes soient supprimées. En conséquence, la plupart des SII ont opté pour le statut plus souple des sociétés foncières traditionnelles.

LES SOCIÉTÉS FONCIÈRES

Les sociétés foncières ne sont pas dotées d'un statut juridique ou fiscal particulier. Elles sont ainsi dénommées en raison de l'activité qui les a caractérisées lors de leur création à partir du Second Empire et au début du XX^{ème} siècle : l'acquisition de terrains très vastes en vue de les lotir puis de les vendre ou de les construire.

Aujourd'hui, leur activité consiste essentiellement à **constituer, à gérer et à arbitrer un patrimoine immobilier composé d'immeubles bâtis ou à rénover.**

Ce sont généralement des sociétés de droit commun dont l'objet social n'est soumis à aucune contrainte et qui sont souvent cotées en Bourse. Les sociétés foncières sont devenues aujourd'hui les principaux acteurs du marché immobilier.

EN SAVOIR PLUS SUR...

Les Sociétés Immobilières pour le Commerce et l'Industrie (SICOMI)

Les SICOMI étaient un type particulier de sociétés de crédit-bail immobilier constituées en sociétés anonymes soumises à un régime fiscal particulier. Ainsi procuraient-elles à leurs actionnaires des revenus mobiliers non assujettis à l'impôt sur les sociétés.

En contrepartie, préalablement à leur entrée en activité, leurs statuts étaient soumis à l'approbation du Ministre de l'Economie et des Finances.

Ce régime fiscal de faveur est supprimé pour les contrats signés depuis le 1^{er} janvier 1996.

De plus, elles ne pourront plus conserver la dénomination de SICOMI.

Toutefois, si elles conservent un secteur exonéré d'impôt sur les sociétés et une obligation de distribution au titre des contrats conclus avant le 1^{er} janvier 1996, elles demeurent alors soumises à certaines obligations.



L'INVESTISSEUR ÉTRANGER

Il peut investir directement dans une acquisition immobilière. Il peut aussi choisir d'exercer une profession commerciale.

LA RÉGLEMENTATION DES INVESTISSEMENTS DIRECTS

Il n'existe plus, depuis 1996, de différence de régime selon que l'investisseur est ou non un ressortissant de l'Union européenne.

Le principe

C'est celui de la liberté pour tous les investisseurs étrangers sous la seule réserve de procéder à une déclaration administrative adressée au Ministre chargé de l'Économie et des Finances (Direction du Trésor) qui contient des renseignements sur l'investisseur et sur l'investissement.

Les exceptions

Certains investissements sont *dispensés de déclaration préalable* : par exemple, la création de sociétés, de succursales ou d'entreprises nouvelles ou encore les opérations d'investissements directs réalisées dans des entreprises exerçant une activité immobilière autre que la construction d'immeubles destinés à la vente ou à la location.

En revanche, certaines opérations d'investissement demeurent soumises *au régime de l'autorisation préalable* en raison de ce qu'elles intéressent l'ordre public ou l'intérêt public. Tel n'est pas le cas des investissements immobiliers.

Indépendamment des régimes de déclarations et d'autorisations, certaines opérations, comme, par exemple, les acquisitions de terres agricoles donnant lieu à une exploitation viti-vinicole doivent faire l'objet d'*un compte-rendu*.

LA CARTE DE COMMERCANT ÉTRANGER

Tout étranger qui veut exercer une activité commerciale en France doit se munir d'une carte de commerçant étranger.

A NOTER

Les ressortissants de l'Union européenne sont dispensés de l'obligation d'obtenir la carte de commerçant étranger, en application du principe de la liberté d'établissement contenu dans le Traité de Rome. D'autres traités conclus avec certains États instituent des régimes favorables d'octroi ou de dispense des cartes.

En pratique, cette règle concerne les étrangers, personnes physiques, qui :

- sont associés dans une société en nom collectif ou associés commandités dans une société en commandite ;
- ou encore, qui exercent *des fonctions de direction* telles que gérant d'une SARL, président du conseil d'administration, directeur général, président du directoire d'une société anonyme.

La carte est requise à peine de sanction pénale et de la nullité absolue des actes passés par le commerçant étranger. Elle est délivrée par la préfecture au vu des renseignements relatifs à l'honorabilité du demandeur. Les titulaires de la carte de résident (valable dix ans) sont dispensés de la carte de commerçant.



LE MARCHAND DE BIENS

Le marchand de biens est en quelque sorte un «commerçant en biens immobiliers» comme le définit excellemment un rapport public de juin 1991 : il acquiert de façon habituelle des immeubles pour les revendre. Il en est ainsi temporairement le propriétaire avec la plénitude des droits et obligations qui s'attachent à cette qualité. L'activité de marchand de biens consiste principalement à valoriser l'immeuble acquis en vue de sa revente : une division de l'immeuble par lots, des travaux de rénovation des parties communes ou privatives, une libération des locaux loués ou, au contraire, une relocation sont autant d'outils tendant à améliorer l'état et le rendement du bien. On peut attribuer aux marchands de biens le sauvetage de nombre d'immeubles loués à usage d'habitation, construits avant 1948.

Le terme «marchand de biens» est pratiquement absent des textes légaux et fiscaux français, mais les opérations que réalise ce professionnel sont décrites par le Code général des impôts.

A SAVOIR

Les années quatre-vingt ont suscité une multiplication des opérations de marchands de biens, à des fins spéculatives à l'excès. La crise immobilière a mis un terme à ces pratiques en laissant exsangues bon nombre des marchands de biens d'hier.

LE RÉGIME FISCAL

Réalisant un achat en vue de la revente, le **marchand de biens est dispensé à l'achat des droits de mutation**, à l'exception d'une taxe de publicité foncière de 0,60 %.

Lors de la revente qui doit intervenir dans un délai fixé actuellement à quatre ans, l'immeuble est soumis au régime fiscal de droit commun. A défaut de revente dans le délai imparti, le marchand de biens est assujéti aux droits de mutation impayés lors de l'achat, augmentés d'intérêts de retard et d'une pénalité de 1 % (6 % pour les déchéances de régime intervenues avant le 1^{er} janvier 1999 ou avant cette date mais dont la mise en recouvrement des droits et pénalités n'avait pas encore été effectuée).

Ces droits et taxes doivent être versés dans le mois suivant l'expiration dudit délai.

LE MARCHAND DE BIENS EST UN COMMERÇANT

Il n'existe pas de statut juridique des marchands de biens ; il s'agit, en effet, d'une activité commerciale accessible à chacun, le professionnel risquant ses fonds propres et le financement bancaire qui lui est offert et touchant, le cas échéant, la récompense du profit dégagé à la revente.



Comme tout commerçant, le marchand de biens doit effectuer **une déclaration d'existence** auprès du Centre des Impôts auprès duquel il remplit ses obligations fiscales (TVA et BIC), s'inscrire au Registre du commerce et des sociétés, tenir un répertoire chronologique de ses opérations, enregistrer les actes qu'il passe, accomplir ses obligations fiscales déclaratives, etc.

LE CONSEIL EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE

Bien qu'il soit spécialisé dans ce secteur, ce professionnel est avant tout agent immobilier. C'est ainsi un intermédiaire professionnel rémunéré, chargé d'intervenir de manière habituelle dans la négociation et la conclusion d'actes juridiques portant sur les biens d'autrui tels que les ventes d'immeubles et fonds de commerce, la location de bureaux ou boutiques, l'acquisition de terrains à bâtir ou de droits à construire. Sa mission consiste à rapprocher les parties à l'acte moyennant le versement d'une commission. Il exerce fondamentalement une activité d'entremise.

UNE PROFESSION RÉGLEMENTÉE

L'activité de l'agent immobilier est soumise à un statut impératif : la loi du 2 janvier 1970 dite loi «Hoguet» et son décret d'application du 20 juillet 1972 réglementent la profession. «La loi du 2 janvier 1970 est une loi d'ordre public. Si l'activité du conseil en immobilier d'entreprise entre dans son champ d'application, ce dernier sera assujéti aux obligations impératives de la loi sous peine de sanctions civiles ou pénales selon le cas».

A SAVOIR

Deux cartes sont prévues pour chacune des branches d'activité exercée :

- la carte «Transaction sur Immeubles et Fonds de Commerce»

- la carte «Gestion Immobilière»

Chacune de ces cartes professionnelles est valable un an, elle est renouvelable.

Cette réglementation assujéti l'exercice de l'activité d'agent immobilier à :

- **une garantie financière** : trois modes de garantie sont prévus par la loi :
 - un cautionnement déposé à la Caisse des dépôts et consignations par l'agent immobilier
 - ou une caution écrite fournie par une entreprise d'assurance agréée
 - ou une caution écrite fournie par un établissement de crédit habilité à donner caution.

«Il résulte d'un arrêt de la Cour de Cassation du 4 juin 1999 que cette garantie financière n'était pas éteinte lorsqu'en cas de redressement, de liquidation judiciaire de l'agent immobilier, le client n'avait pas déclaré au passif sa créance de restitution de la somme versée, eu égard au caractère autonome de cette garantie».

- **l'attribution d'une carte professionnelle** délivrée par l'administration (*voir encadré ci-contre*).
- **une réglementation précise des modalités de son intervention** dans les opérations portant sur les biens d'autrui, en exigeant que l'agent soit investi d'un mandat écrit et formaliste de la part de son mandant, condition impérative de son droit à commission,
- **la justification d'une assurance de responsabilité civile professionnelle**. La garantie minimale est fixée actuellement à 500 000 francs (76 225 €).

UN PROFESSIONNEL GÉNÉRALISTE OU SPÉCIALISTE

Certains cabinets sont devenus **les intermédiaires privilégiés** des entreprises pour leurs investissements immobiliers. En nombre limité en France, les plus importants exercent aujourd'hui leur activité tant sur le plan national qu'international.



A NOTER : LE MANDAT

Le mandat doit obligatoirement être écrit et contenir les mentions suivantes, sous peine de nullité :

- *sa durée avec une date limite ;*
- *la rémunération du mandataire ;*
- *le débiteur de la rémunération ;*
- *la désignation du bien ;*
- *la mission (louer ou vendre).*

La nullité du mandat entraîne la mise en cause de la responsabilité civile professionnelle du mandataire à l'égard de ses clients, l'impossibilité pour l'agent de réclamer le paiement de la rémunération, la mise en cause de la responsabilité pénale du mandataire dans l'éventualité où des sommes d'argent auraient été versées.

Dans l'hypothèse où un mandat contient une clause de renouvellement, il y a lieu de déterminer également la durée de chaque renouvellement.

- *La jurisprudence considère en effet qu'un mandat n'est pas limité dans le temps lorsqu'il contient une clause de renouvellement par tacite reconduction.*
- *La jurisprudence a toutefois tempéré ce principe en jugeant qu'un mandat de trois mois renouvelable par tacite reconduction est pour sa première période de trois mois un mandat limité dans le temps et que l'agent a droit à une rémunération pour cette période.*

UN CAS PARTICULIER : LE MANDAT EXCLUSIF.

Le mandat exclusif met à la charge du mandataire un certain nombre d'obligations de moyens supplémentaires par rapport au mandat simple. En contrepartie, le mandataire bénéficie d'une garantie de rémunération dès la réalisation de la transaction, même dans l'hypothèse où il n'aurait pas été l'apporteur du co-contractant.

Ils répondent aux nombreux besoins des entreprises et les assistent dans la réalisation de leurs opérations immobilières.

LA MISSION DE L'AGENT IMMOBILIER

L'agent immobilier a vocation à mener à bien des missions très diverses en fonction du besoin de ceux qui font appel à ses services, mais sa mission s'articule essentiellement autour de deux volets, le conseil et la recherche d'un cocontractant.

LE CONSEIL :

En sa qualité de professionnel de l'immobilier, **l'agent immobilier est investi d'un devoir de conseil rigoureusement apprécié par les tribunaux.**

Par sa connaissance réelle du marché, il va assister son client dans une opération d'investissement ou de recherche de locaux à louer.

Ainsi, conseille-t-il l'investisseur sur l'environnement juridique de l'opération en préconisant le montage fiscal et financier le plus adéquat (acquisition pure et simple, location, crédit bail...) et négociant les conditions de réalisation de cet investissement.

Il doit être en mesure de donner à son client tous les éléments d'information sur la faisabilité du projet et la réglementation qui l'entoure : l'affectation des locaux, la régularité des travaux en cours, les règles d'urbanisme à respecter, l'obtention des différentes autorisations administratives...

LA RECHERCHE D'UN COCONTRACTANT :

Sa mission consiste à trouver un cocontractant et à le mettre en présence de son mandant en vue de concrétiser l'opération pour laquelle il a été mandaté.

Son intervention doit être déterminante : il effectue un véritable travail d'intermédiaire au moyen d'annonces, de visites, de rendez-vous et de réunions de négociation.

Dans le cadre de cette mission, l'agent immobilier n'a droit à la commission prévue au mandat, que s'il rapporte la preuve du caractère définitif du contrat conclu.

Seule la réalisation effective de l'affaire va entraîner le paiement de la commission.

EN SAVOIR PLUS SUR...

L'agent immobilier doit inscrire sur un registre tous les mandats qu'il reçoit par ordre chronologique. Ils sont numérotés et le numéro du mandat doit figurer sur l'exemplaire remis au mandant. L'omission du numéro sur l'exemplaire du mandat remis au mandant rend le mandat nul.



A SAVOIR

Lorsque le contrat conclu par l'agent immobilier est subordonné à la réalisation d'une condition suspensive ou peut être anéanti par le jeu d'une faculté de dédit, sa commission n'est due que lorsque la faculté de dédit a été levée ou la condition réalisée.

LA RESPONSABILITÉ DE L'AGENT IMMOBILIER**LA RESPONSABILITÉ CONTRACTUELLE**

L'agent immobilier encourt une responsabilité à l'égard de son mandant en cas d'inexécution ou de mauvaise exécution de son mandat.

Il répond ainsi des fautes qu'il commet dans l'exercice de sa mission (violation de son obligation de prudence, non respect de son obligation de diligence par exemple), dès lors qu'elles ont causé un préjudice au mandant et qu'un lien de causalité est établi entre la faute contractuelle et le dommage subi.

LA RESPONSABILITÉ EXTRA-CONTRACTUELLE

L'agent immobilier est responsable par ailleurs, comme tout professionnel, à l'égard des tiers étrangers au contrat de mandat, si par sa négligence, son imprudence ou par une faute intentionnelle, il leur a causé un préjudice.

Il est alors tenu sur le fondement d'une responsabilité délictuelle ou quasi-délictuelle.

LA RESPONSABILITÉ PÉNALE

La loi du 2 janvier 1970 prévoit des règles destinées à assurer la protection de la clientèle et à préserver la moralité de la profession. Ces règles sont pénalement sanctionnées. Parmi ces infractions, il en est qui relèvent du droit commun (abus de confiance, publicité mensongère, blanchiment de capitaux, réglementation économique) alors que d'autres sont spécialement prévues par la loi Hoguet.

Il a en effet été créé un certain nombre de délits spéciaux qui sont punis d'une amende de 30 000 francs (4 574 €) et, en cas de récidive, d'une amende de 60 000 francs (9 147 €) et d'un emprisonnement de six mois ou l'une de ces deux peines seulement.

Ces infractions concernent l'exercice de la profession sans carte professionnelle, l'exercice de la profession par une personne se trouvant frappée d'une incapacité professionnelle, des irrégularités commises à l'occasion de la réception de fonds ou de valeurs par l'agent immobilier et le refus de communication de documents obligatoires lors d'un contrôle.

A NOTER

DTZ Jean Thouard est une entreprise spécialisée, depuis 1955, dans le métier de la transaction, appliqué à l'immobilier d'entreprise. Elle compte, aujourd'hui, plus de 140 professionnels spécialisés géographiquement et par type de produit (bureaux, activité, investissement, commerce). Depuis longtemps implantée dans les principales métropoles françaises, la société Jean Thouard est également membre fondateur de DTZ, premier réseau international implanté dans 41 pays et 150 villes du monde entier. Afin de préparer l'internationalisation des marchés de l'immobilier, DTZ Jean Thouard a ouvert son capital à ses principaux partenaires européens.

En particulier, DTZ Holdings plc, le leader britannique, coté à la Bourse de Londres, détient aujourd'hui plus de 60 % de son capital.

Tél : 01 49 64 49 64 - Fax : 01 47 48 94 72.



L'ADMINISTRATEUR DE BIENS

L'administrateur de biens est un gestionnaire lié, par un mandat, à un client dont il est chargé de gérer tout ou partie du patrimoine immobilier. Il assure la mise en location du bien, ordonne les travaux d'entretien, de réparation et d'aménagement nécessaires à sa conservation. Sur le plan juridique, il est habilité à conclure au nom et pour le compte de son client les actes nécessaires à l'accomplissement de sa mission.

Professionnel de l'immobilier, l'administrateur de biens est soumis à la loi du 2 janvier 1970 sur les agents immobiliers, dite «loi Hoguet». Il doit à ce titre être titulaire d'une carte professionnelle délivrée par la Préfecture pour les opérations de «gestion immobilière» renouvelable chaque année et présenter des garanties de compétence, de surface financière et d'assurance de son activité professionnelle.

A SAVOIR

LA DURÉE DU MANDAT DE L'ADMINISTRATEUR DE BIENS

La loi de 1970 prévoit la nullité des conventions conclues avec un agent immobilier quand les effets de celles-ci ne sont pas limités dans le temps.

La jurisprudence est stricte à ce sujet. Elle décide qu'un mandat renouvelable indéfiniment par tacite reconduction est nul.

Aussi convient-il, soit de stipuler un terme, soit de limiter le nombre des renouvellements.

LA FORMATION DU MANDAT

L'administrateur doit impérativement obtenir de son client un mandat. Celui-ci, qui est soumis aux dispositions du Code civil, obéit aussi à des règles particulières.

Conditions de forme

Le mandat doit obligatoirement être écrit et rédigé en autant d'exemplaires que de parties à l'acte.

Le mandat doit, à peine de nullité, être mentionné sur un registre chronologique tenu par l'administrateur. Il n'est plus soumis à enregistrement fiscal obligatoire.

Conditions de fond

Certaines mentions sont obligatoires, à peine de nullité :

- durée : voir encadré ci-contre,
- identité des parties et domicile,
- numéro d'inscription sur le registre des mandats,
- précisions relatives à l'identification de l'immeuble,
- détermination des pouvoirs de l'administrateur,
- autorisation expresse de percevoir des fonds,
- détermination des conditions de reddition de comptes, au moins une fois par an,
- modalités de rémunération de l'administrateur.

LES POUVOIRS DE L'ADMINISTRATEUR DE BIENS

Le mandat de l'administrateur de biens est limité à la gestion immobilière qui ne permet que les actes d'administration et les actes conservatoires. L'administrateur ne peut conclure des actes de disposition que s'il est spécialement habilité à cet effet.



Actes d'administration

Ils ne sont pas susceptibles d'affecter le patrimoine du propriétaire mandant. Les parties peuvent préciser au mandat les actes qu'elles considèrent comme acte d'administration, ce qui a pour conséquence de restreindre les pouvoirs du mandataire à ce qui est strictement énuméré.

Ainsi, il a été jugé que :

- la limitation aux actes de gestion strictement indispensables à la conservation du domaine, ne permet pas de donner à bail ce domaine,
- le mandat de gérer l'immeuble ne comporte pas l'obligation de souscrire les polices d'assurances.

Selon une loi de 1991, les voies d'exécution et les mesures conservatoires sont des actes d'administration.

A NOTER**L'ADMINISTRATEUR DE BIENS ET L'AMIANTE**

Lorsque les obligations d'entretien et de réparation du propriétaire ont été transférées au mandataire, celui-ci est tenu de l'accomplissement des obligations imposées par la loi en matière d'amiante.

Actes conservatoires

Ils assurent la conservation des droits du propriétaire. Il s'agit principalement des actes précontentieux accomplis contre un débiteur, tel un commandement de payer.

Actes de disposition

Susceptibles d'avoir des conséquences sur la situation patrimoniale du propriétaire, ils nécessitent une autorisation spéciale, préalable et écrite.

Perception de fonds

L'administrateur doit être spécialement autorisé à percevoir des fonds pour le compte du propriétaire. Il ne peut pas en principe conserver un dépôt de garantie et ne peut percevoir des loyers d'avance qu'à

de strictes conditions. La réglementation ne l'autorise à percevoir le produit de la vente d'un immeuble que dans des circonstances particulières.

La jurisprudence n'admet pas qu'une déclaration de créances en cas de faillite du débiteur puisse être faite sans pouvoir spécial, par l'administrateur.

LES OBLIGATIONS ET LES RESPONSABILITÉS**Ses obligations**

Obligation de diligence. En application du Code civil, le mandataire est tenu à une obligation de moyens. Il doit faire preuve de prudence et de diligence dans l'exécution de sa mission.

Obligation de rendre compte. La reddition de comptes, faite par écrit au moins une fois par an, porte sur les actes juridiques conclus ainsi que sur l'utilisation des fonds perçus et utilisés au nom et pour le compte du mandant.

La reddition des comptes doit avoir lieu en fin de mission.

Devoir de conseil. Créé par la jurisprudence, il oblige l'administrateur à un devoir de mise en garde et d'information de son client, spécialement quand celui-ci est un profane. Il oblige ainsi spécialement le mandataire à s'assurer de la régularité des actes dressés.

Ses responsabilités**Responsabilité contractuelle envers le mandant**

L'administrateur répond de toute faute ou négligence dans sa gestion. Le propriétaire mandant doit en apporter la preuve, s'il entend mettre en jeu la responsabilité contractuelle de son mandataire.

Ainsi le simple fait qu'un locataire ne paie pas son loyer n'autorise pas le propriétaire à mettre en jeu la responsabilité de l'administrateur. A contrario, serait responsable le mandataire qui ne mettrait pas en œuvre les moyens propres à assurer le recouvrement des loyers impayés.

La faute doit s'apprécier «*in abstracto*», par rapport à l'attitude type d'un bon père de famille.



A SAVOIR

Responsabilité de l'administrateur et solvabilité du locataire
L'administrateur doit vérifier la solvabilité du candidat locataire, c'est-à-dire non seulement demander et examiner les bulletins de salaire, mais aussi procéder aux vérifications complémentaires auprès des employeurs.

La gestion locative a donné lieu à un contentieux important. C'est ainsi qu'ont été considérées comme engageant la responsabilité de l'administrateur des fautes :

- **liées à la conclusion d'un contrat :**
 - ne pas avoir vérifié l'honorabilité du locataire, pour la location d'un château,
 - avoir laissé au locataire le soin de régulariser seul le cautionnement du bail, la signature de la caution s'étant révélée par la suite être apocryphe,
 - avoir octroyé à un locataire, sans contrepartie, des avantages non stipulés au bail,
 - s'être trompé sur le statut juridique applicable à la location,
 - ne pas avoir fait dresser d'état des lieux pour une location soumise à la loi de 1948,
- **relatives à la gestion du contrat :**
 - avoir omis d'appliquer une législation nouvelle permettant d'augmenter les loyers,
 - ne pas avoir répondu aux convocations de la commission de conciliation lors d'une procédure d'augmentation du loyer d'un bail d'habitation,
 - ne pas avoir vérifié que les locataires exécutent leurs obligations contractuelles, tels la souscription d'une police d'assurance et le paiement régulier des primes.
- **se rapportant à la fin et au renouvellement du contrat :**
 - avoir modifié les clauses d'un bail commercial lors du renouvellement sans accord du bailleur,
 - ne pas avoir fait effectuer des travaux d'entretien et de nettoyage en vue de la relocation.

LE RENOUVELLEMENT DU MANDAT

Le mandat prend fin en principe par l'arrivée du terme. Il peut aussi s'achever en cours d'exécution par application d'une clause résolutoire, par le décès d'une des parties, par modification dans leur état ou capacité, telle la survenance d'une faillite.

CONTACTS

- **FNAIM**
(Fédération Nationale de l'Immobilier)
 129, rue du Fbg Saint-Honoré
 75047 Paris cedex 08
 Tél : 01 44 20 77 00
 Fax : 01 42 25 80 84
- **CNAB**
(Confédération Nationale des Administrateurs de Biens)
 53, rue du Rocher
 75008 Paris
 Tél : 01 42 93 60 55
 Fax : 01 43 87 07 95
- **CSAB**
(Conseil Supérieur de l'Administration de biens)
 35, rue de Washington
 75008 Paris
 Tél : 01 45 62 89 00
 Fax : 01 45 62 73 00
- **UNI**
(Union Nationale de l'Immobilier)
 4, rue de Stockholm
 75008 Paris
 Tél : 01 42 93 79 86
 Fax : 01 42 93 79 90
- **SNPI**
(Syndicat National des Professionnels Immobiliers)
 26, avenue Victor Hugo
 75116 Paris
 Tél : 01 53 64 91 91
 Fax : 01 53 64 91 92

A NOTER

DTZ Asset Management assure un service complet aux investisseurs et en particulier aux investisseurs étrangers non implantés sur le territoire national, dans le cadre de la gestion de leur patrimoine français. DTZ Asset Management, filiale de DTZ Jean Thouard, exerce ses missions en s'inspirant directement de la rigueur des méthodes anglo-saxonnes en matière d'administration de biens.

Tél : 01 49 64 49 64



L'EXPERT IMMOBILIER

L'évaluation rigoureuse d'un patrimoine immobilier ne répond pas seulement aux exigences d'une saine gestion économique, mais aussi à l'obligation de respecter nombre de règles juridiques qui imposent une transcription monétaire de la valeur de l'immeuble. Outre son incidence dans le droit comptable, cette évaluation intervient dans le droit de la vente, laquelle peut être annulée en cas de prix dérisoire, rescindée pour lésion ou voir son prix réduit. L'intervention de l'expert immobilier permet alors de répondre au mieux à cet impératif d'appréciation.

L'ORGANISATION DE LA PROFESSION

Le principe général : il n'existe en France aucune restriction à l'utilisation du titre d'expert en évaluation immobilière. Seuls les experts judiciaires ainsi que les experts agricoles et fonciers ont un titre protégé.

LES QUATRE GRANDES FAMILLES D'EXPERTS :

- **Les sociétés d'expertise** : elles se consacrent exclusivement à l'expertise immobilière. Leurs atouts proviennent de ce qu'elles sont en mesure de couvrir un vaste champ d'intervention au plan national et qu'elles ont une parfaite connaissance du marché immobilier.
- **Les experts judiciaires** : ils sont désignés par les tribunaux. Leur mission s'exerce donc principalement dans le cadre de procédures judiciaires, mais il est également possible de faire appel à un expert judiciaire à titre privé. L'expert judiciaire doit être inscrit sur l'une des listes d'experts établies par la Cour de Cassation ou par chaque Cour d'Appel.
- **Les experts intégrés aux établissements de crédit** : certains établissements financiers se sont dotés d'un département spécialisé, qui réalise des expertises liées à des demandes de crédit immobilier, à des contentieux (usages internes), ou pour satisfaire des demandes externes.
- **Les experts indépendants** : ils représentent le groupe le plus important en nombre. Ils opèrent seuls, souvent avec une compétence locale. Ils peuvent également exercer leur activité en étant missionnés par un réseau bancaire, une société d'expertise ou une compagnie d'assurances.
- A ces familles d'experts, il convient d'ajouter **différentes professions** qui peuvent occasionnellement être amenées à expertiser des biens à titre accessoire dans le cadre de leur fonction principale : notaires, agents immobiliers, administrateurs de biens, etc.

L'expertise britannique a été l'une des premières à définir des normes. Le titre professionnel de « chartered surveyor » (l'expert) est sévèrement protégé. L'accès à l'activité, son exercice, sa déontologie et ses méthodes sont strictement contrôlés. L'expert immobilier français est encore à la recherche d'un tel mode d'organisation collective.

A SAVOIR

La qualité judiciaire de l'expertise n'est reconnue que si celle-ci a été ordonnée par le juge.

CONTACTS

On trouvera les adresses et contacts utiles à la fiche 59 «L'expertise de l'immeuble»

DÉFINITION**RETENUE PAR LA CHARTE DE L'EXPERTISE :**

L'expert en évaluation immobilière est un spécialiste dans l'art d'évaluer les divers droits dont les biens immobiliers sont les supports.

LES QUALITÉS DE L'EXPERT IMMOBILIER

La profession ne faisant l'objet d'aucune réglementation spécifique (sauf exceptions évoquées ci-dessus), les experts immobiliers ont décidé d'élaborer une éthique commune : la Charte de l'Expertise en Evaluation Immobilière mise au point par l'Institut Français de l'Expertise Immobilière (IFEI) et signée en décembre 1993 par la grande majorité des organisations professionnelles. Cette charte énonce les principes généraux que ses membres s'engagent à respecter.

**Principes généraux définis par la charte :**

Pour se réclamer de la qualification d'expert, le professionnel en immobilier doit satisfaire aux critères suivants :

- soit être titulaire d'un diplôme d'enseignement supérieur ;
- soit avoir acquis une expérience professionnelle correspondant à sept années de pratique de disciplines immobilières, dont au moins quatre ans dans un cabinet d'experts en évaluation immobilière ;
- soit être inscrit sur la liste des experts agricoles, fonciers et forestiers ou au tableau de l'Ordre des géomètres-experts.

Pour satisfaire aux exigences de l'éthique professionnelle, il s'engage à respecter les règles déontologiques suivantes :

- dès lors qu'il accepte une mission, il doit l'accomplir en toute impartialité ;
- il doit conserver son indépendance en excluant toute pression ou influence ;
- il doit respecter le secret professionnel.

Même s'il conserve la libre décision quant au choix des méthodes employées, l'expert doit respecter les grands principes d'évaluation et de présentation des rapports d'expertise.

LA RESPONSABILITÉ DE L'EXPERT**L'expert et la jurisprudence :**

L'analyse de la jurisprudence démontre que la responsabilité des experts est rarement recherchée et exceptionnellement retenue.

On peut citer une décision où l'expert chargé d'évaluer un bien immobilier en vue de sa vente, avait négligé de lever un certificat d'urbanisme et conclu à tort à l'impossibilité de diviser le terrain, alors que celui-ci était parfaitement divisible.

Sa responsabilité a été retenue par la Cour d'Appel et cette décision a été maintenue par la Cour de Cassation (Cass. 1^{ère} Civ., 12 mai 1993).

La responsabilité contractuelle :

La responsabilité des experts immobiliers obéit aux règles générales de la responsabilité civile :

- la faute peut être l'erreur de l'expert portant sur la pertinence des éléments de comparaison retenus ou sur les caractéristiques du bien estimé ;
- le préjudice peut consister en la vente d'un bien en-dessous de la valeur réelle ou l'achat au-dessus de celle-ci ;
- un lien de causalité entre la faute et le préjudice sera établi quand l'expertise aura été sollicitée en vue et pour les besoins d'une opération déterminée.

La responsabilité extra-contractuelle :

L'expert est susceptible d'encourir une responsabilité aussi bien à l'égard de son donneur d'ordre (responsabilité contractuelle - art. 1147 du Code Civil), qu'à l'égard des tiers (responsabilité quasi-délictuelle - articles 1382 et 1383 du Code Civil). Toutefois, l'appréciation de la responsabilité tient compte du caractère spécifique de la mission de l'expert immobilier, consistant à déterminer des valeurs qui, par nature, sont essentiellement fluctuantes. Cette spécificité a conduit les tribunaux à considérer qu'en matière de responsabilité contractuelle, l'expert immobilier n'était redevable que d'une obligation de moyens (et non d'une obligation de résultat) qui lui impose d'accomplir toutes les diligences nécessaires à l'obtention du résultat recherché (qui n'est pas garanti).

A NOTER

DTZ Eurexi, filiale de DTZ Jean Thouard, est d'abord une équipe d'experts permanents expérimentés. C'est aussi un réseau d'experts accrédités implantés dans 85 villes.
Tél. : 01 47 48 77 20
Fax : 01 47 48 77 21



LE BANQUIER

Le banquier, terme désignant en fait tout dispensateur de crédit qui ne répond pas nécessairement à la dénomination de banque, est un interlocuteur fondamental des participants à l'activité immobilière.

Les structures d'organisation de la profession en France sont marquées par le contrôle étroit exercé par les pouvoirs publics. Comme tout professionnel, le banquier, par delà son rôle économique, engage sa responsabilité.

A SAVOIR

La banque est régie par la loi du 24 janvier 1984 dite « Loi bancaire », relative à l'activité et au contrôle des établissements de crédit.

L'ACTIVITÉ DU BANQUIER

Les opérations de banque sont réservées aux établissements de crédit, ce qui interdit à toute autre personne d'en effectuer à titre habituel.

Ce monopole est visé par l'article 10 de la loi au terme duquel nul ne peut exercer la profession de banquier et se prévaloir de l'appellation de banque ou d'établissement de crédit s'il n'a pas fait l'objet d'un agrément.

C'est le Comité des établissements de crédit qui établit et actualise la liste des banques agréées. Ces établissements sont soumis à des autorités

de tutelle qui contrôlent et réglementent la profession et qui sont les suivantes :

- le Comité de la réglementation bancaire fixe les règles générales applicables aux établissements de crédit,
- le Comité des établissements de crédit accorde les autorisations ou dérogations individuelles prévues par la législation et vérifie notamment les conditions de l'agrément,
- la Commission Bancaire a pour objet de contrôler et de surveiller le respect de la législation et de la réglementation bancaire.

Ces organismes sont en rapport étroit avec la Direction du Trésor au ministère de l'Économie et des Finances et avec la Banque de France. Celle-ci, qu'on appelle « la banque des banques », exerce une fonction effective de direction et de surveillance des crédits.

BANQUE ET IMMOBILIER

Les établissements de crédit qui interviennent dans le cadre du « financement de l'immobilier » comprennent essentiellement :

- les banques proprement dites qui exercent leur activité sans autre limite que celle résultant de la réglementation bancaire regroupées au sein de l'AFB (ainsi BNP, Crédit Lyonnais, CIC, etc)
- les banques mutualistes ou coopératives (ainsi le Crédit Agricole, le Crédit Mutuel, les Banques Populaires, etc)
- les Caisses d'Épargne et de Prévoyance qui exercent leurs activités « dans le respect des limitations qui résultent des textes législatifs et réglementaires qui les régissent » compte tenu de leur statut particulier,
- les sociétés financières, ainsi notamment les sociétés de crédit immobilier et les sociétés de crédit bail immobilier,
- les institutions financières spécialisées qui sont des établissements de crédit auxquels des lois particulières ont confié une mission permanente d'intérêt public (ainsi le Crédit Foncier de France, le Comptoir des Entrepreneurs, le Crédit Local de France, etc).



BON A SAVOIR

Les situations de mise en cause de la responsabilité civile du banquier sont, pour l'essentiel, des situations de fait, ce qui explique l'importance de la jurisprudence en la matière. Elles s'inscrivent dans le cadre du droit commun de la responsabilité avec la nécessité pour le client de rapporter la preuve d'une faute ou d'une négligence, d'un préjudice et d'un lien de causalité entre la faute alléguée et le préjudice invoqué.

CONTACTS

- **Association Française des Banques (AFB)**
18, rue La Fayette
75440 Paris
Cedex 09
Tél : 01 48 00 52 52
Fax : 01 42 46 76 40
- **Association Française des Etablissements de Crédit (AFEC)**
36, rue Taïtbout
75009 Paris
Tél : 01 48 01 88 88
Fax : 01 48 24 13 31

LA RESPONSABILITÉ DU BANQUIER

Depuis plusieurs années et notamment du fait de la dégradation du marché immobilier, la responsabilité civile ou pénale du banquier est de plus en plus souvent recherchée et la jurisprudence en la matière est désormais abondante.

*LA RESPONSABILITÉ CIVILE, CONTRACTUELLE OU DELICTUELLE***La responsabilité contractuelle :**

Elle est recherchée en cas de contestation par le client de l'exécution par le banquier de ses obligations contractuelles :

- **La rupture abusive de concours.** L'article 60 de la loi du 24 janvier 1984 dispose que les concours consentis par une banque ne peuvent être interrompus d'une part que par un écrit, d'autre part qu'à l'issue d'un délai de préavis, la rupture immédiate ne pouvant être prononcée qu'en cas de comportement «gravement répréhensible» du client de la banque ou en cas de situation de ce client qui s'avérerait «irréremédiablement compromise». Si la cessation par une banque de ses concours ne s'inscrit pas dans le cadre de l'une ou l'autre des situations susvisées, sa responsabilité pourra être retenue.
- **Le manquement à l'obligation de conseil** du banquier lors de la mise en place des concours ou lors du recueil des garanties s'y rapportant.
- **Le manquement au devoir de contrôle :** le banquier, dans certaines circonstances, a le devoir de surveiller la destination des fonds : il en est ainsi lorsque le concours prévoit que les fonds sont débloqués au fur et à mesure de l'avancement de travaux, par exemple.

LA RESPONSABILITÉ DÉLICTUELLE :

La responsabilité du banquier peut être aussi délictuelle et s'inscrire dans le cadre des dispositions des articles 1382 et suivants du Code civil. Les situations les plus fréquentes en matière de financement immobilier sont :

- **Le soutien abusif :** sanctionné par une abondante jurisprudence, il consiste en un crédit accordé à un emprunteur dont la situation était irréremédiablement compromise, soit lors de l'octroi des concours, soit lors de leur augmentation, soit même lors de leur maintien ou de leur prorogation. Le banquier commet ici une faute (responsabilité délictuelle) ou une négligence (responsabilité quasi-délictuelle).
- **L'immixtion :** le banquier a un devoir de non ingérence mais parfois sa responsabilité peut être recherchée soit lorsqu'il s'est comporté comme dirigeant de droit de la société emprunteuse (il peut en être ainsi dans le cadre de société civile dont le banquier est associé), soit comme dirigeant de fait lorsqu'il est intervenu directement dans l'activité de l'entreprise concernée. Toutefois, les tribunaux ne retiennent pas fréquemment ce type de responsabilité.

LA RESPONSABILITÉ PÉNALE

En matière pénale, diverses situations de mise en jeu éventuelle de responsabilité peuvent se rencontrer.

La responsabilité du banquier en tant qu'auteur principal, peut exister lorsque les taux pratiqués par lui relèvent de l'usure, défini par l'article L-313-3 du Code de la Consommation. Le taux de l'usure est régulièrement publié.

La responsabilité pénale du banquier peut être également recherchée par le client en cas de violation du secret professionnel : article 226-13 du nouveau Code pénal.

La responsabilité du banquier peut être encore retenue en cas de complicité de banqueroute par emploi de moyens ruineux pour se procurer des fonds, infraction visée par l'article 197-2 du nouveau Code pénal, le plaignant ou le Parquet devant rapporter la preuve de l'élément matériel, par exemple un prêt à un taux très élevé, et de l'élément moral qui réside dans l'intention.



LE NOTAIRE

Rédacteur des actes authentiques, fréquents en matière immobilière, assumant en outre un rôle de conseil, le notaire est un partenaire privilégié des professionnels de l'immobilier. Officier public nommé par le ministre de la Justice, membre d'une profession régie par un statut, le notaire obéit à des règles strictes de compétence, d'interdictions et de solvabilité. Titulaire d'une charge, il exerce seul ou en société. Le notariat est structuré en diverses instances professionnelles : chambres départementales, conseils régionaux et Conseil supérieur, assurant les contrôles et la discipline. Des caisses régionales de garantie consacrent dans certains cas la responsabilité collective de la profession.

LE RÔLE DU NOTAIRE

Les trois fonctions du notaire

A SAVOIR

Au 31 août 1999, le notariat français compte 7 681 notaires répartis en 5 389 offices. Ceux-ci ont établi environ 4 millions d'actes authentiques en un an et traité des capitaux pour un montant total de 2 000 milliards de francs (305 milliards d'Euros). Le secteur de l'immobilier (ventes et constructions) représente 38,8 % de l'activité des études

- Le notaire a mission d'authentifier les actes juridiques, au premier rang desquels les contrats portant sur les immeubles (voir la fiche 32 «La signature de l'acte authentique»).
- Le notaire peut aussi être le conseil des parties en dehors même de toute opération d'authentification des actes.
- Il peut enfin être mandataire de l'une des parties, par exemple dans une opération de négociation d'immeuble.

Quand le notaire intervient-il ?

Tout contrat peut revêtir la forme authentique et celle-ci est parfois obligatoire. La vente immobilière doit, pour être opposable aux tiers, être conclue ou réitérée par acte authentique, ou encore, si elle est intervenue par acte sous seing privé, déposée au rang des minutes du notaire. Le notaire intervient aussi spécialement pour les constitutions d'hypothèques ou de privilèges, les baux à construction, les baux

emphytéotiques ou les baux de longue durée, les contrats de crédit-bail.

A quel notaire s'adresser ?

Une affaire peut être traitée par tout notaire quel que soit le lieu de situation de l'immeuble en France. Il peut aussi y avoir pluralité de notaires pour la même opération. La rémunération sera alors partagée entre eux.

LA RESPONSABILITÉ DU NOTAIRE

L'authentification : le notaire encourt une responsabilité en cas de non respect des règles obligatoires en matière de forme des actes.

Le devoir de conseil du notaire : le notaire doit aussi éclairer les parties et s'assurer de la validité et de l'efficacité des actes qu'il reçoit :



JURISPRUDENCE

DEVOIR DE CONSEIL ET CLIENT PROFESSIONNEL :

«...les notaires n'étant pas dispensés de leur devoir de conseil par les compétences personnelles de leur client ou par le fait que ceux-ci bénéficient de l'assistance d'un tiers, c'est à juste titre que la Cour d'Appel(...) énonce que le notaire rédacteur de l'acte de vente d'un immeuble a l'obligation de s'assurer de la validité et de l'efficacité de l'acte qu'il rédige...»
(Cass. 1^{ère} civ., 12 décembre 1995)

La Cour de Cassation a confirmé ce principe en cassant un arrêt de Cour d'Appel au motif que : «les notaires ne sont pas dispensés de leur devoir de conseil par les compétences professionnelles personnelles de leurs clients» .
(Cass. Civ. 1^{ère} 9 juin 1998)

- validité : le notaire peut être jugé responsable de la violation de règles juridiques certaines. Il en sera de même en cas de solutions juridiques incertaines, s'il n'a pas attiré l'attention de ses clients à ce sujet. Il doit vérifier les droits des parties et, en cas de vente immobilière, s'assurer de l'origine de propriété trentenaire et contrôler la chaîne des transmissions successives.
- efficacité : l'acte efficace est celui qui correspond exactement à la volonté des contractants. Le notaire doit réclamer une autorisation administrative si celle-ci est indispensable, ou encore vérifier dans un acte de vente la situation de l'immeuble au regard des règles d'urbanisme, par la production, selon les cas, d'une note de renseignements ou d'un certificat d'urbanisme. Il doit enfin renseigner les clients sur l'opportunité d'un acte ou sur ses conséquences fiscales. Ainsi sera-t-il tenu de proposer la moins onéreuse des deux opérations et toujours la plus sûre. Il devra prohiber les actes ayant peu d'intérêt juridique, mais de lourdes conséquences fiscales.
- étendue du devoir : celui-ci sera atténué en présence d'un client compétent et averti en affaires. Cependant, la jurisprudence décide que la responsabilité du notaire est engagée alors même que le client disposait d'un conseiller personnel (voir encadré ci-contre).

L'insuffisance de gages : en principe, le notaire n'est pas responsable des insuffisances dans la valeur des biens grevés de sûreté, sauf s'il a commis une faute, comme le fait d'avoir tardé à requérir une inscription.

LA MISE EN JEU DE LA RESPONSABILITÉ DU NOTAIRE

Le client est dans l'obligation de prouver la faute du notaire. Si cette preuve est aisée pour les fautes d'authentification, elle le sera beaucoup moins en cas de violation du devoir de conseil, le notaire étant présumé avoir satisfait à son devoir. En pratique, le notaire peut faire signer à son client un document (improprement appelé «décharge de responsabilité») qui contient, non pas une exonération de responsabilité - celle-ci est interdite -, mais la reconnaissance par le client qu'il a reçu des conseils dont l'énumération est donnée dans la décharge. Il existe au sein de chaque cour d'Appel une caisse de garantie. Elle assure le remboursement des dépôts professionnels (sommes d'argent, valeurs) confiés aux notaires et garantit les conséquences pécuniaires de leur responsabilité civile, à condition que les faits aient eu lieu à l'occasion de leur ministère. C'est ainsi qu'en matière de détournement de fonds, la caisse de garantie ne peut être engagée pour les opérations faites en dehors des limites de la fonction notariale. La jurisprudence tempère toutefois cette règle en admettant la responsabilité collective au profit des clients de bonne foi qui ont cru en une intervention notariale normale.

LA RÉMUNÉRATION DU NOTAIRE

Celle-ci est réglementée. Le notaire est d'abord rémunéré par des émoluments qui ont, sauf exception, un caractère forfaitaire. Les émoluments d'actes sont proportionnels aux sommes et valeurs qui font l'objet de l'acte avec dégressivité du tarif. Ils peuvent aussi être fixes. Les émoluments de formalités sont rémunérés selon un tableau. Le notaire peut aussi prétendre au remboursement de certaines consultations, des frais de déplacement, ainsi que des débours. Le notaire peut enfin percevoir des honoraires, librement convenus avec le client pour tout service rendu dans l'exercice d'activités non prévues au tarif.

CONTACT

■ Conseil Supérieur
du Notariat
31, rue du
Général Foy
75008 Paris
Tél. : 01 44 90 30 00
Fax : 01 44 90 30 30

Chap.1

Som.Gal

Indices

Abv

Index



L'AVOCAT

L'avocat est devenu, ces dernières années, un acteur majeur de l'immobilier d'entreprise. Hier, l'expertise juridique des opérations était assurée par les seuls notaires, le cas échéant avec l'assistance d'un conseil fiscal. L'avocat n'intervenait qu'en cas de procès.

Désormais, investisseurs, promoteurs ou utilisateurs associent couramment leur avocat au montage juridique et fiscal de l'opération, à l'audit de l'immeuble ou de la société immobilière qui en est l'objet, à la négociation et la rédaction des actes juridiques.

Cette intervention se réalise le plus souvent en étroite concertation avec les notaires qui seront appelés à constituer le dossier de vente et, s'il est passé en la forme authentique, à recevoir l'acte constatant l'accord des parties.

A SAVOIR

NOMBRE D'AVOCATS EN EUROPE (1999) :

FRANCE :
34 000 avocats (600 avocats / 1 million d'habitants, Paris : 6 000).

ALLEMAGNE :
86 000 avocats (1 000/1 million d'habitants) et 10 000 notaires.

ROYAUME UNI :
90 000 avocats (sollicitors, barristers, avocats irlandais) = 1 500 / 1 million d'habitants

ITALIE :
87 000 avocats (1 500 avocats/ 1 million d'habitants) et 4 500 notaires.

ESPAGNE :
90 000 avocats (2 300 avocats/ 1 million d'habitants).

UNE PROFESSION EN MUTATION

L'avocat a ainsi dû opérer une réelle mutation pour répondre à l'attente de sa clientèle d'entreprises, l'assister et la conseiller efficacement.

On observe en conséquence un regroupement des avocats au sein de véritables entreprises juridiques, souvent à dimension internationale, qui permettent de mobiliser au service du client des équipes pluridisciplinaires.

Lorsque seule une solution contentieuse s'impose, l'avocat représente ou assiste son client devant toutes les juridictions judiciaires ou administratives, comme devant les organismes juridictionnels spécialisés : conseil de la concurrence, commission des opérations de bourse, etc.

LE SECRET PROFESSIONNEL

Auxiliaire de justice, l'avocat est soumis à une déontologie professionnelle, dont le strict respect est assuré par les instances ordinales de la profession.

L'avocat est notamment astreint au secret professionnel le plus absolu dans l'intérêt de ses clients. Les correspondances qu'il adresse à ses confrères ont, sauf mention expresse de leur caractère officiel, une nature confidentielle. Ainsi peut se dérouler dans une discrétion absolue la recherche par les avocats d'un accord entre leurs clients respectifs ; si l'accord vient à ne pas être trouvé, les pourparlers intervenus sont censés ne jamais avoir eu lieu et chaque partie reprend sa liberté d'action.



**LA RÉMUNÉRATION DE L'AVOCAT**

La fixation de l'honoraire de l'avocat s'opère librement avec le client. Le plus souvent, la rémunération de l'avocat est établie au temps passé, sur la base d'un taux horaire variable suivant les intervenants.

L'issue favorable d'une négociation ou d'un litige peut donner lieu, en sus, à la perception d'un honoraire de résultat librement convenu avec le client.

Il est bienvenu que l'avocat informe sa clientèle, dès l'ouverture d'un dossier, du mode de rémunération proposé et qu'il recueille l'accord du client.

LES GARANTIES FINANCIÈRES DE LA PROFESSION

L'activité professionnelle de l'avocat est garantie par la souscription d'une assurance de la responsabilité civile professionnelle.

L'avocat offre également une garantie de représentation des fonds, dans le cadre du respect des dispositions législatives et réglementaires.

CONTACT

■ *Conseil National des Barreaux*
23, rue de la paix
75002 Paris
Tél : 01 53 30 85 60
Fax : 01 53 30 85 61



L'ARCHITECTE

L'architecte, participant à la maîtrise d'œuvre de l'ouvrage, a une mission souvent importante au titre de la conception de l'ouvrage et de l'exécution des travaux. Il est en conséquence réputé constructeur par la législation. La profession d'architecte est aujourd'hui réglementée par la loi du 3 janvier 1977 sur l'architecture, complétée depuis par de nombreux décrets et arrêtés.

LE STATUT DE L'ARCHITECTE

Les modalités d'exercice de la profession

L'architecte peut exercer son activité sous forme libérale, à titre individuel ou en qualité d'associé d'une société d'architecture. Il peut aussi être fonctionnaire ou agent public, salarié d'un autre architecte ou d'une personne construisant pour elle-même dans un secteur autre que le bâtiment. L'exercice collectif de la profession peut s'effectuer dans le cadre de sociétés d'architecture où chaque associé architecte est responsable, indéfiniment et solidairement, des actes professionnels qu'il effectue pour le compte de la société.

A SAVOIR

LE MONOPOLE

DES ARCHITECTES :

L'intervention d'un architecte est désormais obligatoire pour la conception de l'ouvrage.

Ce monopole porte sur la conception de l'ouvrage, ainsi que sur les modèles-types de construction, et se prolonge par un droit de regard sur la réalisation de celle-ci.

Des dérogations concernent les constructions de faible importance.

LES OBLIGATIONS DE L'ARCHITECTE

L'architecte est lié avec son client par un contrat d'entreprise (lire la fiche 34 «Le contrat d'entreprise»).

La conception de l'ouvrage. Il s'agit de la représentation graphique de l'ouvrage projeté. L'architecte établit le plus souvent un avant-projet, esquisse de la construction à édifier puis des plans définitifs destinés à servir à la réalisation des travaux. Pour l'exécution du plan, l'architecte contracte une obligation de résultat.

La préparation des devis. L'architecte contrôle les devis de travaux et projets de marchés et l'on distingue le devis descriptif, commentaire détaillé des matériaux à employer ; le devis quantitatif, comportant l'évaluation détaillée des volumes et des surfaces des ouvrages à exécuter ; le devis estimatif, permettant d'appliquer des prix unitaires aux quantités indiquées.

La direction des travaux. L'architecte doit s'assurer que les travaux sont

exécutés conformément aux directives données. Il doit donc fournir aux exécutants les ordres nécessaires, puis veiller à leur application effective et coordonner l'action des différents corps de métier. C'est une obligation de moyens.

La surveillance des travaux. L'architecte doit contrôler l'exécution des travaux.

Il le fait en organisant périodiquement des réunions de chantier. Pour apprécier sa responsabilité, la jurisprudence décide, tantôt qu'il ne peut être tenu à une surveillance constante, tantôt que l'obligation de surveillance implique «un contrôle continu et exigeant» ou «une surveillance attentive».

Malgré une obligation de moyens pesant sur l'architecte au titre de la surveillance des travaux, la faute est aisée à prouver dès lors qu'une malfaçon apparaîtra.



En outre, la loi du 4 janvier 1978 énonce une présomption de responsabilité des architectes pour les troubles ouvrant droit à la garantie décennale.

L'assistance du client. Au cours des travaux, l'architecte reçoit des entrepreneurs les mémoires et pièces justificatives des dépenses, les vérifie et les remet au client auquel il présente des propositions de règlements d'acomptes et du solde.

L'ASSURANCE ET LA RESPONSABILITÉ DE L'ARCHITECTE

Étendue de l'assurance obligatoire

L'architecte doit être couvert par une assurance garantissant toutes ses responsabilités professionnelles : responsabilité contractuelle de droit commun pendant la durée des travaux et après leur achèvement, responsabilité décennale, garantie de bon fonctionnement, responsabilité civile à l'égard des tiers.

Personnes concernées

L'obligation d'assurance prévue par la loi sur l'architecture incombe aux architectes ; agrées en architecture ; sociétés d'architecture ; personnes physiques ou morales, sauf exception, qui emploient un architecte salarié.

L'ARCHITECTE ET LA JURISPRUDENCE

Examen des servitudes

- **servitudes conventionnelles** : il appartient au maître de l'ouvrage d'en informer son architecte car lui seul peut les connaître. A défaut, il ne peut reprocher à l'architecte de n'en avoir pas tenu compte (CA Montpellier, 29 mars 1960 ; CA Aix-en-Provence, 18 décembre 1962).

Au demeurant, lorsqu'un contrat de droit privé présente des difficultés d'interprétation, il appartient au propriétaire intéressé de les résoudre et non à son architecte (CA Paris, 16 novembre 1966).

- **servitudes légales** : il appartient à l'architecte de les connaître, de les respecter et de les faire respecter par son client.

- **servitudes administratives** : l'architecte doit prendre toutes les précautions nécessaires et se renseigner auprès des administrations. L'architecte fautif risque d'engager gravement sa responsabilité envers le propriétaire en cas de démolition du bâtiment irrégulièrement édifié, la Cour de Cassation devenant de plus en plus rigoureuse en matière de condamnation à démolir.

Études du sol - Fondations

La jurisprudence est sévère envers l'architecte et lui impute généralement la responsabilité intégrale de ce qu'on appelle improprement les «vices du sol».

Dans toute la mesure du possible et du prévisible, l'architecte doit prévenir le maître de l'ouvrage des risques de la construction envisagée : Cass. 1^{ère} Civ., 29 juin 1964.

Toutefois, l'architecte ne peut être responsable d'un glissement de terrain dû à un phénomène géologique que rien ne laissait prévoir dans le secteur considéré : Cass. 1^{ère} Civ., 6 mars 1967.

L'architecte insère parfois dans le cahier des charges une clause obligeant l'entrepreneur à «vérifier toutes les cotes des plans, et, en cas d'erreurs ou d'omissions, d'en référer à l'architecte, ledit entrepreneur étant le seul responsable de l'exécution». Cette clause ne dégage nullement l'architecte de sa responsabilité pour une insuffisance de conception concernant les fondations. (Cass. 1^{ère} Civ., 17 octobre 1962).

A NOTER

LA RÉCEPTION DES TRAVAUX

L'architecte est tenu d'un devoir d'assistance et de conseil du client lors de la réception ; il lui conseille l'approbation ou la désapprobation des travaux et signe le procès-verbal de réception. Il est en outre tenu d'une obligation de renseignement, obligation de moyens.

CONTACTS

■ **Conseil National de l'Ordre des Architectes**
9, rue Borromée
75015 Paris
Tél. : 01 56 58 67 00
Fax : 01 56 58 67 01

■ **Union Nationale des Syndicats Français d'Architectes (UNSAF)**
26, bd Raspail
75007 Paris
Tél : 01 45 44 58 45
Fax : 01 45 44 93 68

Chap.1

Som.Gal

Indices

Abv

Index



LE GEOMETRE EXPERT

Le géomètre expert est un technicien exerçant une profession libérale réglementée, qui réalise en son propre nom et sous sa responsabilité personnelle : les études et les travaux topographiques qui fixent les limites des biens fonciers ; les opérations techniques ou études sur l'évaluation, la gestion ou l'aménagement des biens fonciers ; les études des documents topographiques, techniques et d'informations géographiques dans le cadre de missions publiques ou privées d'aménagement du territoire. L'activité de géomètre expert est définie par une loi du 7 mai 1946, modifiée par la loi du 28 juin 1994. Elle peut être exercée à titre individuel ou par le biais d'une société civile professionnelle, interprofessionnelle, d'une société anonyme ou à responsabilité limitée ou d'une société d'exercice libéral.

L'ORGANISATION DE LA PROFESSION

Conditions d'accès

Seul le titulaire du diplôme de géomètre expert foncier décerné par le ministre chargé de l'Education Nationale ou du diplôme d'ingénieur-géomètre délivré par un établissement d'enseignement figurant sur la liste des écoles d'ingénieurs habilitées à cet effet peut exercer cette activité professionnelle.

A SAVOIR

Le géomètre expert ou la société de géomètres experts est tenu de justifier une assurance professionnelle au conseil régional. A défaut, une interdiction temporaire d'exercice de la profession peut être prononcée par le conseil régional avec l'accord du commissaire du gouvernement.

Inscription à l'Ordre des géomètres experts

Le géomètre expert ne peut exercer son activité professionnelle que s'il est inscrit au tableau de l'Ordre de la circonscription où il exerce de façon habituelle.

Mais sa compétence territoriale est très étendue, puisqu'il a le droit d'exercer la profession sur l'ensemble du territoire français. L'Ordre des géomètres experts est administré par des conseils régionaux (au nombre de 16) et un Conseil supérieur auprès duquel les pouvoirs publics sont représentés par un commissaire du gouvernement.

Obligation d'une assurance professionnelle

Le géomètre expert a l'obligation d'être couvert par une assurance de responsabilité. Lorsque ce professionnel intervient en qualité d'associé d'une SARL ou d'une SA de géomètres experts, c'est la société qui doit souscrire l'assurance nécessaire.

LA MISSION DU GÉOMÈTRE-EXPERT

- Il bénéficie d'un véritable *monopole professionnel*.

Seul le géomètre expert peut réaliser les études et les travaux topographiques qui fixent les limites des biens fonciers. La consistance d'un bien foncier ou la définition des droits attachés à la propriété foncière ne peut être garantie que par un géomètre expert.

A ce titre, il lève et dresse, à toutes échelles et sous quelque forme que ce soit, les plans et documents topographiques concernant la définition des droits attachés à la propriété foncière, tels que les plans de division, de partage, de vente et d'échange de biens fonciers, les plans de bornage ou de délimitation de la propriété foncière.

Ce monopole se trouve renforcé pour les actes purement fonciers (identification des biens, calcul de surfaces, mitoyenneté) annexés à des actes authentiques.

- Il peut aussi exercer son activité dans le cadre d'activités autorisées.

Le géomètre expert peut notamment remplir les fonctions d'arbitre, établir des procès-verbaux de bornage, donner des consultations juridiques dans le cadre de ses compétences professionnelles et rédiger des actes sous-seing privé qui relèvent de son activité accessoire d'entremise ou de gestion immobilière lorsqu'il a été autorisé à les exercer par l'Ordre.

LA RÉMUNÉRATION DU GÉOMÈTRE-EXPERT

Le géomètre expert perçoit, pour tous les travaux entrant dans ses attributions, des honoraires qui sont exclusifs de toute autre rémunération à quelque titre que ce soit. Le montant des honoraires est librement convenu entre le géomètre expert et son client, dans les limites fixées, le cas échéant, par l'État en vertu des prérogatives publiques en matière de prix.

LA RESPONSABILITÉ DU GÉOMÈTRE-EXPERT

A NOTER

L'obligation d'indiquer dans le cadre d'une vente la surface privative des lots en copropriété (Loi CARREZ) a donné un regain substantiel d'activité aux géomètres-experts. Bien que ces derniers n'aient pas obtenu le monopole dans ce domaine, les parties recourent largement au service du géomètre-expert, ne serait-ce qu'au regard de l'assurance professionnelle souscrite.

Une responsabilité civile contractuelle

Le géomètre expert est responsable de la perfection des travaux qu'il fournit. Cette responsabilité est la contrepartie de la mission acceptée par lui et de la rémunération qu'il est fondé à percevoir pour ses travaux. Les obligations souscrites par le géomètre expert doivent être exécutées sans réserve : la moindre erreur de fait ou de droit accomplie par lui dans le cadre de son contrat, constitue une faute qui ouvre droit à réparation pour le dommage subi.

Une responsabilité civile délictuelle et quasi-délictuelle

Le géomètre expert répond civilement dans le cadre du droit commun de toutes les fautes délictuelles ou quasi-délictuelles qui viendraient à être accomplies, par lui-même ou ses préposés, au préjudice de tiers dans le cadre de son activité générale.

Une responsabilité pénale

Outre sa responsabilité civile, le géomètre expert répond comme tous les citoyens devant la justice répressive des actes délictueux qu'il viendrait à commettre à l'occasion de l'exercice de sa profession.

CONTACT :



Ordre des Géomètres-Experts 40, avenue Hoche 75008 Paris
Tél : 01 53 83 88 00 - Fax : 01 45 61 14 07

A NOTER

L'activité accessoire d'entremise et de gestion immobilière ne doit pas représenter plus de la moitié de la rémunération totale du géomètre expert.



LA SOCIÉTÉ D'ÉCONOMIE MIXTE LOCALE

Eléments de transition entre les acteurs privés et publics de l'immobilier, les SEML sont des sociétés anonymes dont les collectivités locales détiennent la majorité du capital. Leur objet social doit être en relation avec l'intérêt général et les compétences de ces collectivités ce qui explique leur développement dans le domaine de l'aménagement et de la construction, du moins jusqu'à une date récente. A la mixité de leur capital correspond la mixité d'un statut juridique qui emprunte au droit privé et au droit public.

LE STATUT GÉNÉRAL DES SEML

Le statut mixte de ces sociétés

Ce sont des sociétés anonymes tenues comme telles de respecter la réglementation applicable aux sociétés commerciales. Mais les SEML sont également tenues de respecter la réglementation qui leur est propre, ce qui se manifeste notamment dans les contrôles dont elles font l'objet.

Leur contrôle

Il résulte d'abord des commissaires aux comptes dans les conditions de droit commun. De plus, les SEML sont contrôlées par l'assemblée délibérante de la collectivité locale au vu d'un rapport établi annuellement, et par le Préfet, auquel sont transmis dans les quinze jours de leur adoption les principaux actes accomplis par la société : délibérations du conseil d'administration ou de l'assemblée générale, comptes annuels, contrats, etc. Le contrôle peut aussi être exercé par la Chambre régionale des comptes, saisie soit par le Préfet, soit de sa propre initiative.

La réalité de la collaboration avec le secteur privé

Si les diverses collectivités publiques, au sens strict (communes, départements, régions), n'ont par nature pas vocation à être propriétaires ou aménageurs fonciers, elles n'en sont pas moins des intervenants tout à fait essentiels dans le secteur de l'immobilier. Tant en matière de maîtrise des sols qu'en matière de politique d'aménagement, les collectivités territoriales sont, en effet, dotées d'instruments d'intervention spécifiques. Les communes en particulier sont souvent amenées à autoriser, voire à conduire plus ou moins directement des actions ou opérations d'aménagement au plan local. La vocation d'opérateur foncier des collectivités territoriales repose avant tout sur un choix politique se traduisant selon différents schémas : définition des principes d'urbanisation au travers de l'élaboration des POS, participation directe ou indirecte à l'aménagement territorial, en collaboration le cas échéant avec le secteur privé au sein de sociétés d'économie mixte locales.

LE STATUT PARTICULIER DE CERTAINES SEML

A côté de cette réglementation applicable à toutes les SEML, il existe une réglementation spécifique à certaines SEML en fonction de leur activité.

Tel est le cas des sociétés d'aménagement et de construction et des sociétés pour l'acquisition, la construction ou l'aménagement d'immeubles industriels en vue de la cession ou de la location. Elles doivent avoir un capital de 1 500 000 Frs (228 673 €) si elles ont pour objet la construction, ou de 1 000 000 Frs (152 449 €), si elles ont pour objet l'aménagement.

Ces sociétés peuvent intervenir pour le compte aussi bien de leurs actionnaires que pour des personnes extérieures. Les interventions qui n'ont pas le caractère d'opérations immobilières sont alors régies par le droit commun.

Les opérations immobilières donnent lieu à une convention entre la SEML et la personne publique concédante. Les clauses de cette convention sont prévues par un texte législatif et contrôlées par le Préfet. Mais il n'existe plus aujourd'hui de conventions-type.

Lorsqu'elles concernent l'aménagement, les conventions conclues sont qualifiées de concessions d'aménagement.

Enfin, si l'opération immobilière est réalisée au profit d'une personne non actionnaire de la SEML, des sujétions supplémentaires sont imposées quant au financement du projet ou à la garantie de son financement.

LES SEML CONCESSIONNAIRES D'AMÉNAGEMENT


Les SEML constituées en application de la loi du 7 juillet 1983 peuvent se voir confier par l'État, les collectivités locales ou leurs établissements publics une mission d'aménageur dans une ZAC, par le biais de conventions spécifiques qualifiées de «concessions d'aménagement».

Bien qu'étant de nature administrative, le législateur a tenu à préciser que ces concessions n'étaient pas des conventions de délégation de service public (soumises à procédure de mise en concurrence).

En leur qualité d'aménageur, ces SEML bénéficient de privilèges exorbitants du droit commun en matière d'acquisition des terrains nécessaires à la réalisation de l'opération d'aménagement qui leur est concédée : possibilité d'exercer le droit de préemption urbain ou d'acquérir par voie d'expropriation, ou encore de bénéficier de cession d'immeubles expropriés.

Il existait une concession d'aménagement type approuvée par un décret du 18 février 1997, qui ne constitue depuis l'entrée en vigueur des lois de décentralisation plus qu'un simple modèle, dont les parties peuvent s'inspirer mais aussi, si elles le souhaitent, s'écarter. Ce document type conserve toutefois toujours son actualité sous réserve de légères évolutions législatives et réglementaires.

CONTACT :

 *Fédération Nationale des Sociétés d'Economie Mixte (FNSEM)*
11, rue Saint-Georges 75009 Paris Tél : 01 53 32 22 00 - Fax : 01 53 32 22 22

LE MAIRE

Interlocuteur fréquent des professionnels de l'immobilier, surtout depuis la loi de 1983, le Maire intervient au titre d'une double qualité, en étant à la fois l'autorité exécutive de la commune et un agent de l'État. Les lois de décentralisation n'ont pas supprimé la dualité des fonctions exercées par le Maire, puisque la commune n'est pas seulement une collectivité locale, mais est aussi une circonscription de l'État. Cette position lui confère au plan local un rôle tout à fait éminent.

LE MAIRE AGISSANT AU NOM DE LA COMMUNE

Le Maire, organe exécutif de la commune, collectivité décentralisée.

En tant que tel, il est un rouage essentiel de la gestion communale, même s'il exerce un certain nombre de ses attributions sous le contrôle du conseil municipal (sans toutefois être responsable devant lui) et sous le contrôle administratif du Préfet du département. D'une manière générale, le Maire est seul chargé de l'administration courante de la commune. Il prépare et propose son budget et il ordonnance les dépenses. Il exécute les délibérations du Conseil Municipal.

A SAVOIR

Le principe du partage des compétences administratives résulte de la loi du 7 janvier 1983. C'est en définitive dans le domaine de l'urbanisme que les collectivités locales jouent leur rôle le plus significatif, dans la mesure où l'essentiel des règles s'appliquant sur leur territoire est aujourd'hui produit par les communes (ou les établissements publics de coopération intercommunale), alors que le rôle de l'État en la matière est devenu tout à fait subsidiaire.

Le Maire et ses pouvoirs propres.

Le Maire, par suite de la décentralisation, est investi de pouvoirs extrêmement étendus en matière d'urbanisme. C'est désormais lui qui est compétent pour déclencher et conduire la procédure d'élaboration du document d'urbanisme local le plus important, à savoir le Plan d'Occupation des Sols (POS). Par ailleurs, il est personnellement compétent pour délivrer la quasi-totalité des autorisations d'occupation ou d'utilisation des sols : autorisations de lotir ; permis de construire et de démolir ; déclarations de travaux et de clôture ; certificats d'urbanisme et de conformité ; autorisations et actes relatifs à l'aménagement des terrains de camping et au stationnement ; coupes et abattages d'arbres.

En ce qui concerne les permis de construire, ceux-ci sont délivrés par le Maire, au nom de la commune ou au nom de l'État, selon que la commune est ou non dotée d'un POS approuvé et exécutoire. A cet égard, il est significatif de souligner que, si toutes les communes de plus de 100 000 habitants ont bien évidemment un POS, près de 90 %

des communes comprises entre 2 000 et 3 000 habitants sont aujourd'hui dotées d'un tel document d'urbanisme.

Le Maire est également souvent habilité à exercer les droits de préemption définis par le Code de l'urbanisme, que la commune soit titulaire ou délégataire de ce droit (*lire la fiche 25 «Les restrictions au droit de construire»*).



**Le Maire, la police administrative et la voirie**

Au plan communal, le Maire dispose encore d'importants pouvoirs de police administrative qu'il exerce dans la commune en vue de la sécurité, de la salubrité des biens et des personnes, et du maintien de l'ordre public au sens large.

Il est enfin chargé de pourvoir aux mesures relatives à la voirie.

LE MAIRE AGENT DE L'ÉTAT

Agent de l'État placé sous l'autorité du Préfet, le Maire est chargé à ce titre de la publication et de l'exécution des lois et règlements, de l'exécution des mesures de sûreté générale, et des fonctions spéciales qui lui sont attribuées par les lois.

De plus, le Maire exerce d'importantes missions d'officier d'état-civil et d'officier de police judiciaire. En cette dernière qualité, il est habilité à poursuivre les infractions en matière d'urbanisme, dont il fait dresser procès-verbal par ses agents, et peut, le cas échéant, ordonner l'interruption de tous travaux réalisés sans permis de construire ou en infraction avec les règles d'urbanisme, et ce, sous le contrôle de l'autorité judiciaire.

Les mesures de restitution (démolition, mise en conformité, remise en état des lieux) ordonnées par le juge pénal requièrent toujours l'avis préalable du Maire.

CONTACT :

Association des Maires de France 41, quai d'Orsay 75007 Paris
Tél : 01 44 18 14 14 - Fax : 01 44 18 14 15

BON A SAVOIR

En dépit des attributions tout à fait éminentes reconnues au Maire, on ne doit pas moins considérer que son pouvoir de décision est en pratique souvent partagé avec les autres personnes publiques (département, région, État), ne serait-ce qu'en raison de la relative étroitesse du territoire communal et de l'importance économique de toute décision prise notamment en matière d'aménagement et d'urbanisme.



LE PREFET

En dépit de la décentralisation des compétences opérée en matière de planification, d'autorisation d'occupation et d'utilisation des sols comme d'aménagement, le rôle du Préfet du département, représentant de l'État, demeure essentiel.

UN RÔLE DE GARANT DES INTÉRÊTS SUPRA-COMMUNAUX

Le Préfet est le gardien des intérêts nationaux

Il en est ainsi en matière d'aménagement du territoire, de logement, notamment de logement social, de grandes infrastructures de transports autoroutiers, ferroviaires et aériens, de télécommunications et d'énergie, comme de grands équipements.

Il en est aussi de même en matière de protection et de mise en valeur du patrimoine, qui sont souvent au cœur des enjeux urbains : protection du patrimoine urbain (secteurs sauvegardés, abords des monuments historiques, zones de protection du patrimoine architectural et urbain), protection des sites naturels (loi Littoral, loi Montagne).

UN RÔLE ESSENTIEL ET UNIQUE DE RÉGULATION

Le Préfet est chargé d'assurer le respect de l'état de droit

A ce titre, il exerce plus particulièrement ce que l'on dénomme «un contrôle de légalité» sur la quasi-totalité des actes pris par les autorités locales décentralisées. Il s'agit là de la contrepartie des nouveaux droits et libertés donnés aux communes, départements et régions, ainsi qu'à leurs divers établissements publics.

Sont en revanche exclues de ce contrôle de légalité les sociétés d'économie mixte locales et les associations municipales, qui ne sont ni des collectivités locales, ni des établissements publics.

Au précédent régime d'approbation préalable, assorti du pouvoir d'annulation et parfois fonction de considérations d'opportunité, a succédé un contrôle a posteriori du Préfet, fondé uniquement sur l'examen de la légalité des actes concernés.

Ce contrôle de légalité est le complément indispensable du caractère exécutoire de plein droit désormais reconnu aux actes des collectivités locales, dès leur date de publication et de transmission à l'autorité préfectorale.

UN RÔLE DÉCISIONNAIRE POUR LE COMPTE DE L'ÉTAT

Le Préfet conserve la maîtrise de nombreuses décisions

Il s'agit de celles qui relèvent de la compétence exclusive de l'État. C'est en particulier le cas dans le domaine de l'urbanisme, où le Préfet exerce une double mission : tantôt il est simplement consulté avant la prise de certaines décisions, tantôt il exerce lui-même un pouvoir de décision.

Le Préfet, organe consultatif

De façon générale, le Préfet intervient à titre consultatif pour toute opération d'aménagement importante et avant la construction d'ensembles immobiliers présentant un intérêt régional en Région Ile de France. Il est également consulté avant la création de zones d'aménagement concerté (ZAC).

Le Préfet est par ailleurs directement associé à l'élaboration des plans d'urbanisme. Parfois même, la loi prévoit une forme de coopération entre le Préfet et la commune (par exemple, en matière de programmes locaux de l'habitat).

Le pouvoir de décision propre du Préfet

Très fréquemment, le Préfet détient encore un tel pouvoir.

- Tel est surtout le cas pour de nombreuses mesures de police, comme l'expropriation, les installations classées au titre de la protection de l'environnement, la résorption de l'habitat insalubre ou la réglementation des carrières. Aucune des polices importantes de l'environnement (installations classées, eaux, sites) n'a été à ce jour décentralisée.



- C'est également le représentant de l'État qui délivre les autorisations individuelles concernant les changements d'affectation de locaux (*lire la fiche 51 «Les changements d'affectation et de destination»*), les travaux et constructions à l'intérieur du périmètre des agglomérations nouvelles, certains permis de construire dans les communes non dotées d'un plan d'occupation des sols approuvé.

A NOTER

La loi du 29 juillet 1998 relative à la lutte contre les exclusions crée un article L 32-5 dans le Code de la santé publique lequel prévoit l'obligation d'annexer un état des risques d'accessibilité au plomb à tout contrat ou promesse de vente d'un immeuble construit avant 1948 et situé dans une zone à risque.

- Tant en droit qu'en fait, l'administration déconcentrée de l'État, c'est-à-dire avant tout la Préfecture et Direction Départementale de l'Équipement (DDE), joue toujours un rôle actif dans l'administration territoriale.

- Cela est particulièrement vrai dans le domaine du logement social, pour lequel la grande loi d'orientation pour la Ville de 1991 a réaffirmé la responsabilité essentielle de l'État.

BON A SAVOIR

La très forte demande d'assistance des collectivités territoriales (communes, départements, régions) a conduit les DDE à privilégier, dans une certaine mesure, les fonctions de prestataires de services auprès des collectivités locales au détriment parfois des missions d'État.



L'ADMINISTRATION FISCALE

L'administration fiscale est organisée autour de deux services rattachés au ministère chargé du Budget : la Direction générale des impôts et la Direction de la comptabilité publique.

LA DIRECTION GÉNÉRALE DES IMPÔTS (DGI)

La DGI a pour mission générale d'asseoir, de recouvrer et de contrôler les impôts perçus pour le compte de l'État, des collectivités locales et les taxes collectées au profit de divers organismes publics ou semi-publics (Chambre d'agriculture, de commerce,...).

Elle est en outre chargée de missions spécifiques telles que la tenue du cadastre, l'évaluation d'immeubles et de droits immobiliers ; elle administre le domaine de l'État, elle assure la publicité foncière, la conservation de tous les renseignements concernant les immeubles.

LES SERVICES CENTRAUX DE LA DGI

Ils comprennent le Cabinet et quatre directions dont les attributions sont fonction de la nature des tâches nécessaires à l'administration de l'impôt. Ces services sont placés sous l'autorité du Directeur général des impôts, assisté d'un Directeur général adjoint.

Les services centraux recouvrent :

- Le service des opérations fiscales et foncières qui administre l'ensemble des services chargés des missions diverses de la DGI. Il est également chargé des applications pratiques en matière de fiscalité, ainsi que de la réglementation fiscale et économique des boissons.
- Le service du contentieux est constitué de deux sous-directions :
 - La première se charge des études juridiques et affaires générales, des contentieux spéciaux (recours pour excès de pouvoir et en dommages et intérêts) et du secret professionnel. Elle s'occupe également du contentieux des droits d'enregistrement, des poursuites correctionnelles et oppositions à contrôle fiscal.
 - La seconde vise principalement les contestations ou les demandes gracieuses formulées auprès de la Direction. Elle est divisée en bureaux, spécialisés par catégorie d'impôt ou de recours.

Les services centraux de la DGI comprennent aussi les services de la législation fiscale, du personnel, du budget, de l'organisation et de l'informatique.

La mission d'expertise et de liaison constitue un corps d'inspection générale, doté d'une fonction de contrôle, d'enquête et d'information à l'égard de l'ensemble des services extérieurs et de la totalité des attributions de la DGI.

LES SERVICES EXTÉRIEURS DE LA DGI**Les Directions nationales**

Parmi celles-ci, trois directions exercent au plan national des missions de contrôle fiscal : elles ont compétence exclusive pour connaître des demandes gracieuses ou contentieuses formulées à la suite des contrôles fiscaux que leurs agents ont diligenté :



- La Direction des vérifications nationales et internationales (DVNI) exerce essentiellement des missions de contrôle fiscal des entreprises les plus importantes ou appartenant à des groupes de sociétés importants.
- La Direction nationale d'enquêtes fiscales a une triple mission de recherche de renseignements nécessaires à l'assiette, au contrôle et au recouvrement des impôts et taxes de toute nature, de contrôle fiscal, et de contestations des infractions à la réglementation des droits indirects, à la législation économique.
- La Direction nationale des vérifications de situations fiscales (DNVSF).

Les Directions à compétence régionale

Chacune des 21 régions administratives dispose d'une direction générale, à l'exception de la région d'Ile de France qui fait l'objet d'une organisation particulière impliquant une délégation régionale chargée d'assurer et de coordonner l'action de l'ensemble des services fiscaux de la région parisienne.

Les directions régionales représentent la Direction générale des impôts à l'échelon régional : le Directeur régional est investi, vis-à-vis des services extérieurs, d'une mission générale d'information, de liaison, d'harmonisation et de coordination (statistiques...).

Les Directions départementales

Chaque département comprend une direction des services fiscaux, à l'exception des Bouches-du-Rhône, du Nord et des Hauts-de-Seine qui en comprennent deux, et de Paris qui en comprend cinq depuis le 1^{er} avril 1983.

Les directions des services fiscaux comportent notamment un service foncier assurant l'ensemble des fonctions domaniales et des fonctions relatives au cadastre et à la publicité foncière...

A NOTER

LE SECRET PROFESSIONNEL
Les agents de l'administration sont soumis à l'obligation du secret professionnel telle qu'elle est définie à l'article 226-13 du Nouveau Code pénal. Cette règle du secret professionnel comporte un certain nombre de dérogations expressément et limitativement prévues par la Loi.

Les services locaux

Les circonscriptions fiscales comprennent deux types de services :

Les services d'assiette et de contrôle sont constitués par les centres des impôts (CDI) composés d'inspections, dont notamment celle de la fiscalité personnelle, assurant la gestion des dossiers des contribuables relevant des BNC.

Les services de recouvrement :

Chaque centre des impôts est doté d'une recette des impôts. La recette du centre (rattachée au CDI du chef lieu du département), gérée par un receveur principal, recouvre les droits indirects, les taxes sur le chiffre

d'affaires, les impôts directs liés aux revenus de capitaux mobiliers...

Les circonscriptions foncières :

Ces circonscriptions comprennent un centre des impôts fonciers, des bureaux du cadastre, ainsi que la conservation des hypothèques. Les circonscriptions territoriales de ces différents services sont harmonisées avec celles des centres des impôts, chargés de l'exécution de la formalité fusionnée depuis la loi du 26 décembre 1969.

BON A SAVOIR

Le centre des impôts des non résidents, installé à Paris, est chargé de l'établissement et du contrôle des impositions concernant les contribuables de nationalité française ou étrangère non domiciliés fiscalement en France, mais disposant de revenus imposables en France.



LA DIRECTION DE LA COMPTABILITÉ PUBLIQUE

Cette direction est chargée de la gestion des finances de l'État et des collectivités formant le secteur public au sens large. Ses attributions procèdent du principe de séparation des ordonnateurs et comptables.

LES ORGANISMES PÉRI-ADMINISTRATIFS

- Le Conseil des impôts est le principal organisme péri-administratif. C'est un organisme d'étude et de réflexion. Il a notamment réalisé en 1992, un important rapport sur la fiscalité immobilière.

Différentes commissions administratives sont appelées à intervenir dans l'établissement ou le contrôle des impôts.

- A l'échelon national sont instituées deux commissions centrales des impôts directs. L'une est compétente en matière de détermination du bénéfice agricole forfaitaire, l'autre en matière d'évaluations foncières.
- Le comité consultatif des abus de droit, dont le rôle est de donner un avis lorsque l'Administration entend redresser un contribuable sur le fondement de l'abus de droit.

Les transactions et les demandes gracieuses en remise ou modération de droits ou pénalités, lorsqu'elles portent sur une somme importante, sont soumises pour avis au comité du contentieux fiscal, douanier et des changes.

- A l'échelon départemental, différents organismes sont susceptibles d'intervenir pour l'octroi de délais supplémentaires de paiement aux contribuables.
- L'interlocuteur départemental dont l'existence n'est pas prévue par la loi est un fonctionnaire (directeur départemental ou équivalent) pouvant être saisi en cas de difficulté lors d'un contrôle fiscal.

BON A SAVOIR**LES CONTRIBUABLES ET LE MÉDIATEUR**

Les administrés peuvent saisir le médiateur de la République de réclamations individuelles, après avoir respecté quelques règles procédurales de saisine. Cette institution créée par une loi du 3 janvier 1973 est destinée à relayer l'action du juge administratif. Elle intervient auprès de l'autorité compétente pour rechercher les moyens de satisfaire les réclamations légitimes des administrés.

CONTACTS

■ *Direction générale des impôts*
139, rue de Bercy
75572 Paris
Cedex 12

Tél : 01 40 04 04 04
Fax : 01 53 18 95 00

■ *Direction de la comptabilité publique*
(même adresse)

Tél : 01 40 04 04 04
Fax : 01 53 18 96 25

■ *Direction de la Législation Fiscale*
(même adresse)

Tél : 01 40 04 04 04
Fax : 01 53 18 36 00

Chap.1

Som. Gal

Indices

Abv

Index



L'AUTORITE JUDICIAIRE

En matière d'immobilier comme dans les autres secteurs d'activité, les intervenants peuvent être confrontés, en demande ou en défense, à des situations conflictuelles dont le règlement nécessite le recours aux tribunaux, nul ne pouvant se faire justice lui-même.

Ce peut être une action en garantie des vices cachés intentée contre un vendeur, une action en paiement de loyers impayés, avec éventuellement volonté de mettre fin au bail, mais aussi un recours contre une décision administrative telle un refus d'accorder un permis de construire ou un arrêté de péril frappant un immeuble. Parfois des décisions doivent être obtenues dans l'urgence pour éviter un dommage irréparable. Les parties ont alors recours aux juridictions qui, en France, se divisent en deux ordres : l'ordre judiciaire et l'ordre administratif.

L'ORDRE JUDICIAIRE ET L'ORDRE ADMINISTRATIF

Une dualité existe qui distingue deux sortes de juridictions :

A SAVOIR

CELA FERA

JURISPRUDENCE !

L'expression est employée, souvent avec excès, par les médias pour signifier qu'une décision de justice est importante et marquera les décisions à venir.

La jurisprudence est constituée par l'ensemble des jugements et arrêts rendus sur une même question. Elle marque ainsi une interprétation commune de la loi et peut donner lieu à des revirements. Parfois la loi vient consacrer une jurisprudence ou au contraire y donner un coup d'arrêt.

La jurisprudence constitue ainsi, dans le respect de la séparation des pouvoirs, une source du droit positif.

- celles de l'Ordre judiciaire, placées sous le contrôle de la Cour de Cassation. Il s'agit principalement des Cours d'Appel, des tribunaux de grande instance, des tribunaux d'instance, des tribunaux de commerce et des conseils de Prud'hommes.

- celles de l'ordre administratif, placées sous le contrôle du Conseil d'État. Il s'agit principalement des Cours administratives d'appel et des tribunaux administratifs.

L'Ordre judiciaire tranche les litiges entre personnes physiques ou morales de droit privé, telles que constructeurs, promoteurs, investisseurs, financiers et utilisateurs divers. A celles-ci sont assimilés les établissements publics industriels et commerciaux puisque leur activité est de nature économique privée.

La justice administrative traite principalement les conflits suscités par l'action de l'administration. Ceux-ci opposent les personnes privées aux organismes publics comme l'État (dont l'administration fiscale), les régions, les départements, les communes et leurs établissements publics administratifs. Des exceptions existent parmi lesquelles le contentieux de l'expropriation et celui des droits d'enregistrement, qui sont attribués à l'ordre judiciaire. Le Tribunal des conflits dénoue les problèmes de répartition des compétences entre les deux ordres.

L'ORDRE JUDICIAIRE

L'organisation des juridictions

Les juridictions du 1^{er} degré :

- Le tribunal de grande instance (TGI) a une compétence de principe pour les affaires de droit privé. Il a en plus une compétence exclusive pour certains litiges,



comme celui des baux commerciaux. Les autres juridictions sont des «juridictions d'exception», au sens du droit judiciaire privé.

Le TGI assure aussi les ventes judiciaires d'immeubles, volontaires ou sur décision de justice.

- Le tribunal d'instance traite de certaines affaires civiles de faible importance.

Le juge d'instance a compétence exclusive pour certaines matières comme les loyers d'habitation et pour une variété particulière d'actions immobilières : celles qui protègent la possession d'un immeuble. Depuis le 1^{er} Mars 1999, le tribunal d'instance a perdu toute compétence en matière **de litiges relatifs aux baux commerciaux**.

- Le tribunal de commerce connaît des litiges entre commerçants, entre non commerçants pour les lettres de change, et entre associés des sociétés commerciales.

En cas d'un «acte mixte», qui oppose un commerçant à un non commerçant, ce dernier pourra choisir entre ce tribunal et la juridiction civile.



La compétence territoriale : il existe au moins un tribunal de commerce et un tribunal de grande instance par département, un tribunal d'instance par arrondissement.

En principe, le tribunal compétent est celui dans le ressort duquel se trouve le domicile du défendeur contre lequel est dirigée l'action. Il y a nombre d'exceptions légales, telles le lieu d'exécution des contrats, ou encore celui de la situation de l'immeuble.

Des dérogations contractuelles sont possibles mais à de strictes conditions.

Le principe du double degré de juridiction : tout jugement rendu par une juridiction du 1^{er} degré, peut, sauf exception, être réexaminé par une Cour d'Appel.

L'ACTION EN JUSTICE

Les règles de procédure

Elles varient suivant la juridiction saisie. La représentation des parties par un avocat est obligatoire devant les juridictions du premier degré, sauf exception (devant le tribunal d'instance ou le conseil de Prud'hommes par exemple). Devant la Cour d'Appel, la représentation des parties est assurée par un avoué à la cour, avec l'assistance éventuelle d'un avocat. Devant la Cour de Cassation, les avocats au Conseil d'État et à la Cour de Cassation représentent les parties.

Les différentes actions

L'action contentieuse au fond. Elle est introduite par exploit d'huissier et portée devant le tribunal. Elle peut nécessiter le recours à des mesures d'expertise. L'argumentation des parties est exprimée par des conclusions écrites, complétées par la production de pièces. Après plaidoirie devant le tribunal, le jugement est mis en délibéré puis rendu. Il devient définitif en principe un mois après sa signification.

L'action en référé. Elle permet d'obtenir rapidement une décision motivée par l'urgence.

- le référé en cas d'urgence : il nécessite, outre l'urgence, que la décision rendue ne se heurte à aucune contestation sérieuse, c'est-à-dire que la décision du juge ne préjuge pas de celle qui sera rendue au fond de l'affaire,
- le référé en cas de péril imminent ou de trouble manifestement illicite : le juge peut prendre des mesures, même si elles se heurtent à une contestation sérieuse,
- le référé provision : un créancier, dont la créance n'est pas encore fixée mais dont l'existence n'est pas sérieusement contestable, peut demander au juge d'ordonner à son débiteur de lui payer une provision. Ce référé ne nécessite pas d'urgence,
- le référé contractuel : il est fréquemment prévu dans les contrats de bail ou de crédit-bail, une clause résolutoire permettant la fin du contrat en cas d'inexécution par le locataire de ses obligations. Elle stipule souvent que l'acquisition de cette clause sera constatée par le juge saisi en référé.



Quelques demandes en référé :

- la désignation d'un expert pour prendre toutes mesures propres à faire cesser les désordres affectant le gros œuvre d'un immeuble,
 - la remise en état d'une toiture dont l'étanchéité est défectueuse,
 - l'expulsion d'un ancien locataire devenu occupant sans droit ni titre et ne payant plus aucune indemnité,
 - la suspension de travaux de construction en raison de l'incertitude de la solution du litige à la suite d'une dérogation autorisant la construction d'étages supplémentaires,
 - l'arrêt immédiat de travaux de construction d'une véranda non autorisée par la copropriété.
- L'ordonnance de référé est immédiatement exécutoire. Mais elle n'a qu'un caractère provisoire et est susceptible de recours. Elle devient définitive 15 jours après sa signification.

L'ordonnance sur requête

Elle permet à une personne d'obtenir une décision provisoire sur le seul fondement des pièces qu'elle produit et en dehors d'un débat contradictoire avec la partie adverse (*exemple : désignation d'un huissier pour établir un constat*)

Les voies de recours contre un jugement

Il s'agit de l'appel, puis du pourvoi en Cassation, étant précisé que pour certaines affaires de faible importance, l'appel n'est pas possible.

La Cour d'Appel reprend l'examen de l'affaire au fond. La Cour de Cassation ne fait que contrôler que la loi a été normalement appliquée. En cas de violation de la loi, elle ne rejuge pas l'affaire mais casse la décision et renvoie devant une autre Cour d'Appel.

A SAVOIR

L'ARBITRAGE.

Admis par le Code de commerce, l'arbitrage permet aux seuls commerçants de soumettre le règlement de leurs litiges, non pas à la justice, mais à un ou plusieurs tiers choisis par eux. L'arbitre tranche le litige en appliquant le droit, mais il peut aussi, s'il est «amiable compositeur», statuer en équité. En cas de difficulté d'application de la sentence, celle-ci doit être validée par une juridiction. Il est nécessaire que les parties prennent grand soin à la rédaction de la clause compromissoire qu'ils peuvent décider de stipuler dans leur contrat.

A NOTER

Malgré l'existence de nombreux points communs, les juridictions administratives et celles de l'ordre judiciaire n'ont pas les mêmes règles de procédure.

LA JUSTICE ADMINISTRATIVE

Elle comporte à la base le Tribunal administratif, puis, en second degré de juridiction, la Cour administrative d'appel, et enfin le Conseil d'État.

Le contentieux est principalement celui de l'annulation à l'effet d'obtenir par la voie du recours en excès de pouvoir, l'annulation d'un acte administratif.

Le contentieux de la responsabilité vise à mettre en jeu la responsabilité d'une personne publique. Ainsi en est-il quand l'État refuse de prêter

le concours de la force publique pour assurer l'exécution d'une décision d'expulsion. Le bailleur peut alors demander réparation du préjudice subi.

Le référé existe aussi en matière administrative, mais est d'application plus restreinte qu'en matière civile, exception faite en matière d'urbanisme où le recours à ce que l'on dénomme le «sursis à exécution» est très fréquent.

Élément novateur : le juge administratif a été doté du pouvoir d'assortir certaines de ses décisions d'adjonctions ou d'astreintes adressées à l'administration.

CONTACT



Ministère de la Justice 13, place Vendôme 75042 Paris cedex 01
Tél : 01 44 77 60 60 - Fax : 01 44 77 60 00



LES MARCHES DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE

PLAN DU CHAPITRE

- Fiche 18..... LES VALEURS
DU MARCHÉ
- Fiche 19..... LE MARCHÉ
DES BUREAUX
- Fiche 20..... LE MARCHÉ DE
L'INVESTISSEMENT
- Fiche 21..... LE MARCHÉ
DES LOCAUX
D'ACTIVITÉS ET
ENTREPÔTS
- Fiche 22..... LE MARCHÉ
DES COMMERCES
ET CENTRES
COMMERCIAUX

On a trop souvent tendance à considérer l'immobilier d'entreprise comme plus facile à appréhender que d'autres secteurs économiques. Une attitude qui tient, essentiellement, à la caractéristique même du produit : il est difficile de trouver mieux identifiable qu'un immeuble construit pour plusieurs décennies. De même, le néophyte pense, dans la plupart des cas, qu'il distingue parfaitement l'offre de la demande, associant la première aux propriétaires institutionnels ou privés, la seconde aux entreprises.

Il s'avère, avec la pratique, que le marché de l'immobilier est un secteur beaucoup plus complexe qu'il n'y paraît. Il convient, en effet, de distinguer différents marchés qui répondent, chacun, à des besoins spécifiques. Ainsi, sur le marché des bureaux, les bons produits devront être flexibles, divisibles et communicants ; sur celui des locaux d'activités et des entrepôts, les produits recherchés devront répondre à des standards précis tels que la hauteur sous ferme ou à des critères particuliers d'accessibilité ; dans le commerce, il s'agira, pour les surfaces recherchées, d'apprécier la capacité d'un site à générer un chiffre d'affaires dans une activité donnée.

La valeur d'un bien est d'abord la mesure de son utilité présente et aussi future. Elle est aussi dépendante à la fois de l'évolution du marché dans lequel le bien s'inscrit, mais également de l'évolution des facteurs macro-économiques qui ne manquent pas de l'influencer.

Il nous paraît utile, avant de décrire les éléments qui caractérisent chacun des marchés de l'immobilier d'entreprise, de s'interroger sur la façon commune de déterminer la valeur d'un bien.



LES VALEURS DU MARCHÉ

LA VALEUR VÉNALE



La valeur vénale étant l'appréciation d'un prix susceptible d'être obtenu pour un immeuble à un moment donné, elle est certes fonction de la nature, de l'état, de l'importance et des possibilités d'utilisation des biens, mais également et surtout, de **la situation propre du marché auquel les biens immobiliers sont appelés à être confrontés**, situation qui est caractérisée essentiellement par le jeu de la loi de l'offre et de la demande. Chaque bien immobilier, qu'il s'agisse d'un local commercial ou d'un local d'habitation, appartient à un marché sectoriel dont l'évolution n'est pas toujours identique et qui peut connaître au même instant des situations différentes, voire totalement opposées.

LA DEMANDE



Le marché immobilier est, en quelque sorte, un reflet de la conjoncture économique générale, et, dans une période de crise, voire de remise en cause du libre jeu des lois économiques, **le niveau de la demande concernant un type de biens déterminés, est un élément essentiel de la valeur vénale**. En effet, quelle peut être la valeur d'un bien pour lequel il n'y aurait plus de candidat à l'acquisition ?

Or, cette situation qui paraissait, il y a encore quelques années, relever de l'imaginaire et de l'utopie, est aujourd'hui beaucoup plus fréquente qu'on ne le croit.

Ceci s'explique d'ailleurs parfaitement par les grandes mutations industrielles qui ont été engagées, qu'elles soient dues à une évolution profonde des technologies, à la modification irréversible du coût de l'énergie, ou à la nécessité de prendre en compte des données du marché international. Autant de facteurs susceptibles d'influencer sensiblement la nature ou le volume de la demande.

Par exemple, dans le domaine des biens à caractère industriel, la disparition, ou tout au moins la diminution considérable de la demande, pour les unités de production traditionnelle fait qu'aujourd'hui de nombreuses usines devenues vacantes, tant en province qu'en proche banlieue parisienne, se trouvent vouées purement et simplement à la démolition ou à la reconversion (friches industrielles).

L'OFFRE

L'offre, en matière immobilière, est l'élément moteur du marché dans une période d'expansion économique mais subit par contre, la loi de la demande dans le cas d'une récession.

Aujourd'hui, l'offre immobilière constitue, au même titre que la demande, une des données essentielles à l'appréciation de la valeur vénale d'une propriété. En effet, la rareté ou l'abondance d'un bien confronté à un besoin est un élément déterminant de sa valeur. C'est la dimension quantitative. Par ailleurs, l'adaptation technique ou économique du bien à l'attente de l'utilisateur est l'autre élément constitutif de cette valeur. C'est la dimension qualitative de l'offre. Les cycles du marché traduisent à un moment donné une insuffisante adéquation quantitative et qualitative de l'offre à la demande.



LES ÉLÉMENTS DE COMPARAISON



Les éléments de comparaison, c'est-à-dire les références de transactions ayant porté sur des biens comparables à celui qui est à estimer, permettent de situer le niveau financier des transactions pratiquées sur le marché.

Toutefois, les points de comparaison n'apportent qu'une information du marché passé.

Ils sont la concrétisation de négociations initiées six mois ou un an auparavant,

et donc le reflet d'une situation d'offre et de demande, souvent ancienne et d'un contexte juridique, économique, financier et fiscal, souvent différent.

Si les points de comparaison sont en eux-mêmes utiles, ils sont loin d'être suffisants et leur interprétation peut conduire à des résultats décevants, notamment dans l'hypothèse de fortes tensions baissières et haussières du marché.

DÉFINITION

IMMEUBLE DE GRANDE HAUTEUR (IGH)

«Constitue un immeuble de grande hauteur, tout corps de bâtiment dont le plancher bas du dernier niveau est situé, par rapport au niveau du sol le plus haut utilisable pour les engins des services publics de secours et de lutte contre l'incendie :

- à plus de 50 mètres pour les immeubles à usage d'habitation (...)

- à plus de 28 mètres pour tous les autres immeubles.

Fait partie intégrante de l'IGH l'ensemble des éléments porteurs et des sous-sols de l'immeuble.

En font également partie les corps de bâtiments contigus, quelle que soit leur hauteur, lorsqu'ils ne sont pas isolés de l'IGH (...)

article R 122-2 du Code de la construction et de l'habitation.

VALEURS : LES CAS PARTICULIERS

LE MARCHÉ DE L'INVESTISSEMENT :

L'ÉVALUATION DES IMMEUBLES OCCUPÉS

Les données particulières

Chaque immeuble a été conçu en vue d'une affectation précise. Il constitue, en quelque sorte, un outil spécialisé, plus ou moins adapté à sa fonction.

A l'origine, l'immeuble est construit pour répondre à un besoin particulier, qu'il s'agisse de logements, de bureaux, d'activités industrielles ou de stockage de marchandises.

Dans le cas des immeubles dits de rapport, qu'ils soient mixtes ou à usage entièrement commercial ou de bureaux, leur évaluation devra essentiellement tenir compte de plusieurs facteurs :

- d'une part, leur localisation géographique, élément toujours capital qui conditionne les possibilités de location, le niveau des loyers praticables et, par voie de conséquence, les opportunités qui peuvent se présenter de trouver, en cas de mise en vente, des investisseurs capables de s'intéresser à l'opération,
- d'autre part, la conception et la nature physique des biens.

Un immeuble locatif répond à des critères architecturaux particuliers : divisibilité, flexibilité, adaptabilité.

Il sera tenu compte aussi du caractère plus ou moins modulable des surfaces, du ratio existant entre la surface développée hors œuvre des constructions et la surface réellement commercialisable, de la conception même de l'immeuble (immeuble à hauteur normale ou immeuble de grande hauteur [voir l'encadré ci-contre] pour lesquels des dispositions de sécurité draconiennes doivent être respectées).

Enfin, la conception technique de la construction est déterminante, en particulier dans le montant des charges d'exploitation appelées à être répercutées sur les utilisateurs.

La situation juridique

Lorsque l'on doit établir l'estimation d'un immeuble locatif, sa situation juridique, c'est-à-dire l'état des contrats qui lient le propriétaire aux divers occupants, constitue un élément déterminant. C'est, en effet, cette situation qui permet d'apprécier la pérennité et la sécurité du revenu.

L'examen du bail conduit également à situer l'importance du revenu net procuré.

Celui-ci devra être comparé à la valeur locative de marché, c'est-à-dire au montant des loyers susceptibles de pouvoir être obtenus, si les locaux, devenus vacants, étaient proposés à la location, moyennant des baux conférant à leur preneur le bénéfice de la propriété commerciale, mais n'ayant pas comme corollaire le paiement de droit d'entrée.

Ont également une grande importance, les conditions spécifiques d'un bail telles que la renonciation par le locataire de la faculté qui lui est donnée d'y mettre un terme à la fin d'une période triennale, voire une garantie de revenu donnée au propriétaire.



La recherche d'un juste prix dans l'élément dynamique du marché

La propriété étant qualitativement définie, sa valeur devra être appréciée en fonction de l'évolution du marché.

Les cours pratiqués sur le marché de l'investissement sont essentiellement fonction du taux de rendement exigé par les investisseurs pour l'ensemble des capitaux qu'ils mettent en jeu dans l'opération. Ce taux est en partie lié au marché financier, lui-même en évolution constante, mais également à la plus-value en capital escomptable à terme pour les immeubles concernés, ou au risque de voire les flux financiers qu'ils génèrent évoluer positivement ou négativement.

Depuis quelque temps, il est courant de mesurer la valeur des biens d'investissement à partir des cash-flow, c'est-à-dire des flux financiers existants ou potentiels qu'ils génèrent ou généreront. Ces flux sont actualisés (et non capitalisés) sur la durée de détention envisagée, le dernier flux correspond au prix susceptible d'être obtenu lors d'une revente à son échéance. Ceci présente l'inconvénient de multiplier les hypothèses, donc les risques d'erreurs et nombreux sont les experts qui excluent de retenir comme taux d'actualisation le taux du marché financier s'il est inférieur aux taux de rendement immobilier car cela conduit à des incohérences économiques.

Enfin, l'examen des seuls cash-flow conduirait à apprécier de la même manière un franc de revenu sans tenir compte de la nature et de la localisation du bien qui l'a produit, ce qui est certainement critiquable.

A l'inverse, cette méthode d'évaluation est plus dynamique dans la mesure où elle conduit l'expert à s'interroger sur les événements futurs qui sont susceptibles d'influencer les flux financiers de l'investissement et qui, bien sûr, affectent positivement ou négativement la valeur du bien.

A NOTER

Une décision récente de la Cour de Cassation (24 janvier 1996), confirmée par deux décisions de la Cour d'Appel de Paris (1^{er} avril 1997) permettent au preneur de repositionner son loyer à la baisse, par référence à la valeur locative du marché à chaque révision triennale. Le bail long est une garantie de durée d'occupation pour le propriétaire ; il n'est pas une garantie de revenu minimum pendant la période considérée.

VALEUR LOCATIVE ET LOYERS

Ces deux concepts qui recouvrent le prix afférent à l'usage d'un bien immobilier sont souvent confondus, alors qu'en fait leur essence, leur mode de calcul et leur appréciation peuvent être différents.

Valeur locative

La valeur locative correspond à l'appréciation du montant d'un loyer susceptible d'être obtenu en cas de mise en location amiable d'un bien déterminé au moment de l'expertise.

Il s'agit donc d'une valeur de marché ce qui, comme dans le cas de la valeur vénale, suppose que :

- il existe des candidats susceptibles de prendre l'immeuble en location,
- l'on ait disposé d'une période raisonnable pour la négociation, compte tenu de la nature du bien et de la situation du marché,
- la valeur soit restée sensiblement stable tout au long de cette période,
- il ait été fait une information libre au public grâce à une publicité raisonnable,

- il n'ait pas été tenu compte d'une surenchère émanant d'un candidat agissant en raison d'une convenance exceptionnelle,
- enfin, il ait été fait au locataire un bail conforme aux usages à l'époque de l'estimation c'est-à-dire analogue à ceux proposés par les investisseurs institutionnels...

L'estimation d'une valeur locative doit donc faire abstraction de la personnalité des éventuelles parties en présence.

Une telle expertise peut servir de base à la réalisation d'opérations de location, à l'acquisition ou la vente d'immeubles occupés, au calcul d'indemnités d'éviction ou d'expropriation, etc.



Le loyer et la valeur locative judiciaire

Le montant d'un loyer effectivement payé par l'occupant résulte, certes, de la nature des locaux, de leur localisation et de leur importance, mais également des clauses particulières au bail qui a été établi entre le propriétaire et l'exploitant, et plus particulièrement, de la procédure d'indexation retenue, de la répartition des charges d'entretien, notamment des grosses réparations prévues par l'article 606 du Code civil, des possibilités de sous-location ou de cession, du remboursement éventuel de l'impôt foncier par le locataire au bailleur. Le loyer est donc la résultante financière d'un accord réalisé entre deux parties qui ont pu être amenées à traiter entre elles pour des raisons diverses, dans certains cas extérieurs au monde immobilier, voire aux données économiques.



En ce qui concerne la valeur locative dite «judiciaire», il s'agit en fait, du loyer résultant de décisions rendues par les tribunaux lorsqu'il leur est demandé de se prononcer dans le cadre d'une révision triennale ou d'un renouvellement de bail. Afin d'être convenablement appréciés, les loyers ainsi fixés, qui diffèrent fréquemment d'une valeur locative de marché, résultent d'un ensemble d'appréciations complexes où interfèrent la nature et l'importance des locaux, leur situation géographique, l'adaptation de l'emplacement au commerce exercé par l'occupant, l'état intérieur lors de la prise de jouissance, le paiement éventuel d'un droit au bail ou d'un droit d'entrée, etc.

Enfin, il ne faut jamais oublier que, dans ce cas, le but poursuivi par le juge et par les experts qu'il a nommés pour l'éclairer de leur compétence, est avant tout de régler un litige intervenu entre deux parties dans l'exécution d'un contrat qu'elles ont souscrit et qui les lie.

La valeur locative judiciaire (ou le loyer judiciaire) correspond donc à une situation juridique et économique particulière, voire unique, et ce serait alors commettre une erreur que de les assimiler à des valeurs représentatives d'un marché.

***Valeur locative et rendement***

Pour des immeubles qui constituent des produits dits d'investissement, la valeur vénale pourra également être calculée à partir du loyer ou de la valeur locative divisé par le taux de rendement d'usage pour le type d'immeuble concerné.

A titre d'exemple et à la fin 2000, ces taux de rendement appliqués à l'investissement total, incluant tous les frais d'achat (droit de mutation et honoraires de notaire) que l'acquéreur aurait à supporter, sont sensiblement les suivants :

- Logement de luxe à Paris intra-muros, dans les quartiers résidentiels 4,5 à 5,5 %
- Bureaux situés dans les localisations les plus recherchées
des quartiers d'affaires de Paris : Opéra, Madeleine, Saint-Augustin,
Trocadéro, Champs-Élysées, Alma, etc 5,5 à 6,5 %
- Bureaux situés dans l'ouest et le sud de Paris et à la Défense 6,5 à 7 %
- Bureaux situés en périphérie extérieure de la capitale,
mais dans des communes de bon standing : Issy-les-Moulineaux,
Levallois, Boulogne 6,75 à 7,25 %
- Bureaux situés dans les villes nouvelles et dans les communes
de grande banlieue ouest et sud-ouest 7,75 à 9 %

En ce qui concerne les locaux d'activité, les taux varient entre 9 % pour les réalisations modernes conçues pour être des produits adaptés aux activités de pointe (programme high tech) et 11 % pour les locaux industriels traditionnels, ceci, dans l'ensemble de la proche banlieue parisienne.

Au fur et à mesure de l'éloignement de la capitale, les taux exigés progressent.

Les taux présentés ci-dessus s'entendent pour des opérations louées aux conditions du marché.



BUREAUX : LE MARCHÉ LOCATIF

Dès 1998, nous rappelions le caractère fondamentalement cyclique des marchés de l'immobilier d'entreprise dont la rigidité est accentuée par la difficulté structurelle du stock à s'adapter rapidement à la demande, compte tenu de la lenteur des processus de production.

Dans une période de croissance économique, les entreprises qui recrutent consomment des surfaces de bureaux plus qu'elles n'en libèrent à l'occasion des transactions. Le caractère spectaculaire du phénomène a été largement mésestimé : il explique la rapidité du renversement de la structure de notre marché qui, en l'espace de quelques mois, est passé d'un marché de surproduction à un marché durable de réelle pénurie.

A NOTER

Il est contradictoire de faire du plein emploi la priorité nationale, tout en réglementant sévèrement le processus de construction des bureaux. Ce paradoxe est à l'origine de la pénurie actuelle du marché, des fortes tensions inflationnistes et des nouveaux comportements spéculatifs qu'elles peuvent engendrer.

1 emploi tertiaire créé = 15 m² de bureaux en moyenne

LES TRAITS FONDAMENTAUX DU MARCHÉ DE BUREAUX 1998-2000

I. Forte pression de la demande

Le niveau annuel des transactions a dépassé deux millions de m².

L'essentiel des transactions, compte tenu des exigences de performance des entreprises, a porté sur le stock neuf ou restructuré dont le niveau a chuté de façon spectaculaire.

La demande s'est également particulièrement exprimée sur les secteurs tertiaires traditionnels ou reconnus (ZAC Paris Rive Gauche, la Défense, Issy les Moulineaux, Boulogne, Levallois-Perret) et sur les opérations de grande dimension, adaptées aux besoins générés par les nombreuses fusions/restructurations et par les activités nouvelles en fort développement.

II. Diminution spectaculaire des stocks disponibles

Le parc francilien est aujourd'hui estimé à 43,3 millions de m²

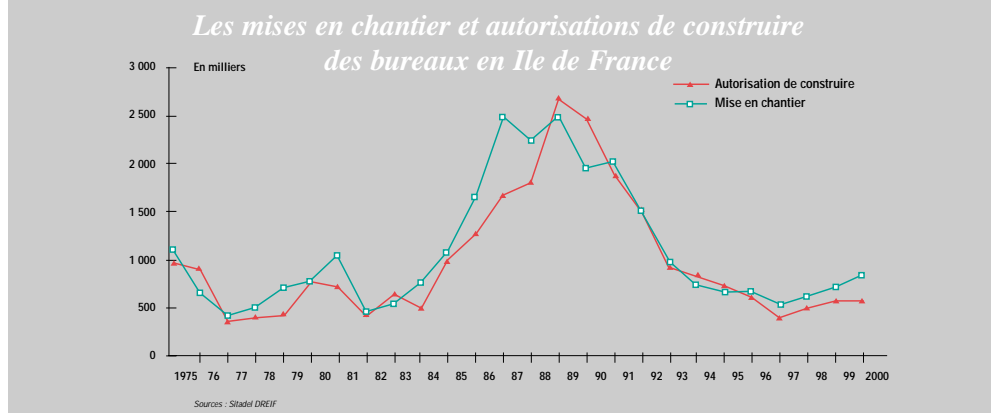
(15,3 à Paris) et sa progression récente a été impressionnante.

En effet, au cours des quinze dernières années, 20 millions de m² de bureaux neufs ont été créés en Ile de France et pendant la même période, la totalité des m² ainsi produits ont été presque intégralement loués ou vendus à des utilisateurs.

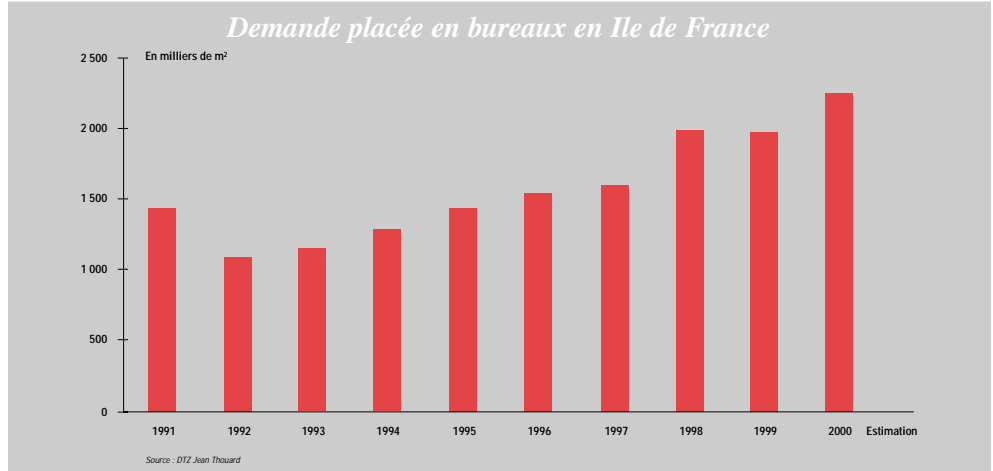
Il y a donc au-delà des cycles immobiliers une remarquable capacité d'absorption par le marché francilien des stocks neufs, phénomène bien sûr accéléré en période de croissance économique.



AUTORISATION ET MISE EN CHANTIER DE BUREAU EN ILE DE FRANCE



DEMANDE PLACÉE EN ILE DE FRANCE

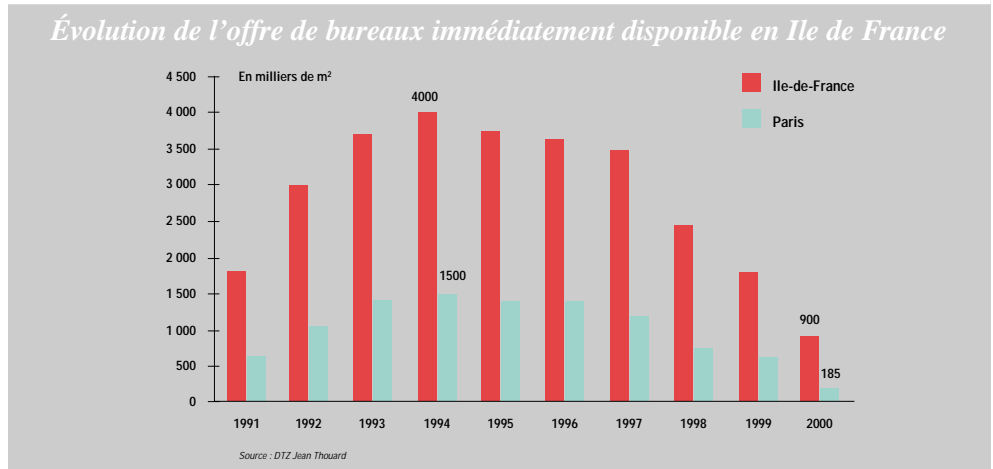


A PARTIR DE 1995, LE STOCK GLOBAL EN ILE DE FRANCE A ENTAMÉ SA DÉCRUE.

Le phénomène s'est accéléré à partir de 1998 sous le triple effet :

- De l'absence de productions nouvelles significatives,
- De l'excellent niveau du volume des transactions,
- Du retraitement d'une partie des stocks obsolètes.

STOCK IMMÉDIAT EN ILE DE FRANCE



A NOTER

Les tensions haussières actuelles ne sont pas comparables à celles purement spéculatives enregistrées à partir de 1988. Aujourd'hui, la hausse des valeurs locatives constatée ne s'accompagne pas d'une progression parallèle du stock disponible comme il y a dix ans. C'est aujourd'hui la hausse réelle des valeurs locatives qui «tire» naturellement vers le haut les valeurs vénales. Dans les années 1990, c'était la hausse constatée des valeurs vénales que l'on tentait de justifier artificiellement par des anticipations spéculatives haussières des valeurs locatives.

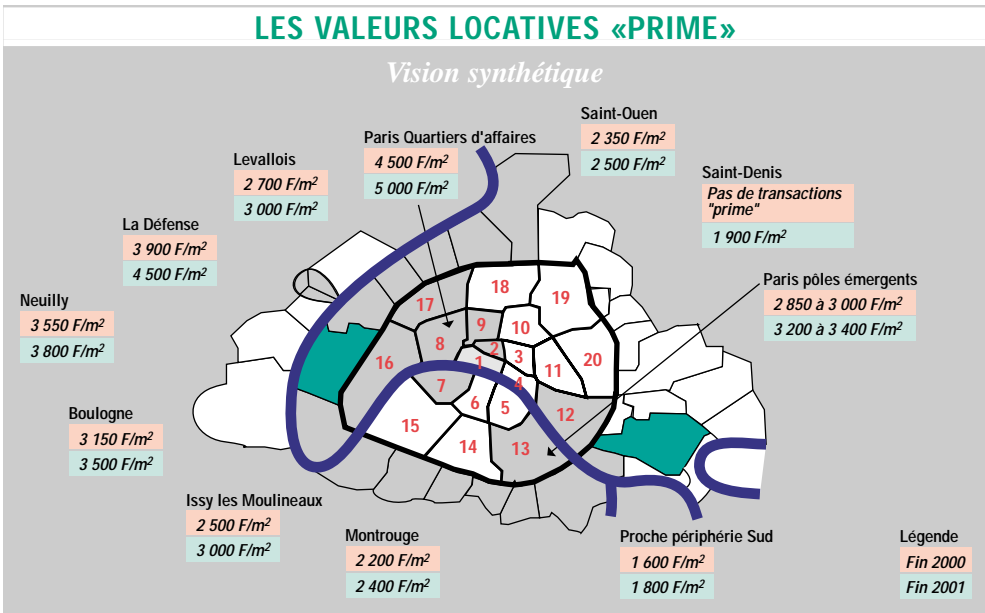
III. Forte progression des valeurs locatives

Malgré la relance récente des constructions neuves et des restructurations, les livraisons restent encore modestes, confrontées à l'importance des besoins exprimés.

Ainsi, il est significatif que des programmes livrables en 2001 et 2002 sont d'ores et déjà commercialisés.

C'est cette situation qui explique qu'au cours des douze derniers mois, la valeur locative des bureaux neufs a progressé en moyenne de 25 %, les bureaux rénovés ayant connu quant à eux des progressions proches de 20 %.

Quelques références locatives récentes et significatives :



Compte tenu de la structure déséquilibrée durable du marché, cette tendance devrait persister au moins jusqu'en 2002.

La forte progression des valeurs nous conduit à nous interroger sur l'élasticité de la demande confrontée au phénomène : les entreprises sont-elles susceptibles de remettre en cause leurs comportements en terme de localisation ou en terme de regroupement de leurs services sur un même site, pour des raisons économiques ?

Force est de constater qu'aujourd'hui, tout transfert s'accompagne déjà d'une forte augmentation du poste immobilier du compte d'exploitation, ce qui pourrait constituer bien sûr, si le phénomène s'amplifiait, un frein au déménagement ou au regroupement des services et modifier ainsi la stratégie d'implantation des entreprises.

La forte augmentation des loyers dans les secteurs tertiaires traditionnels peut, à terme rapide, favoriser l'émergence de sites nouveaux.

A NOTER

Faute de produits disponibles, les entreprises louent des opérations «à construire» disponibles dans un, voire deux ans. Ce phénomène de «pré-commercialisation» est un élément très favorable qui milite en faveur de la pérennité de la santé du marché : la pré-commercialisation massive des programmes en cours de construction est en effet, un gage durable, de stock disponible faible.

LE MARCHÉ DE L'INVESTISSEMENT

1. UNE SPECTACULAIRE MONTÉE EN PUISSANCE

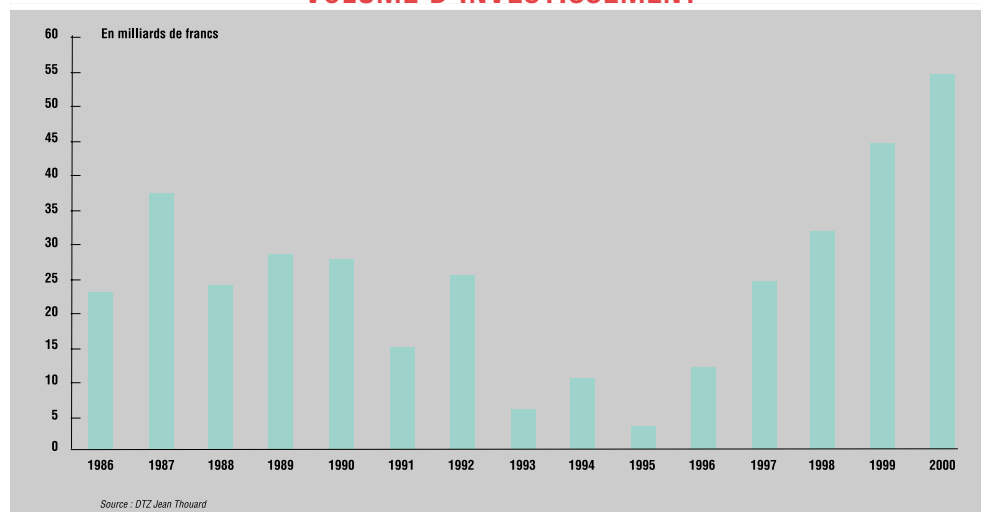
Le volume de l'investissement en immobilier d'entreprise en France a atteint un nouveau record en 2000, avec un volume estimé à 55 milliards de francs (8,38 milliards d'Euros) contre 45 milliards (7 milliards d'Euros) en 1999.

Ce haut niveau d'activité contraste avec 1995 où seulement 3,2 milliards de francs (487 millions d'Euros) avaient été investis dans ce secteur.

Ce renversement brusque et spectaculaire de tendance a plusieurs origines concordantes :

- 1) L'importante baisse des valeurs enregistrée à partir de 1992, sur le marché français, a attiré les capitaux internationaux séduits par les investissements à contre cycle.
- 2) La faiblesse des taux d'intérêt a permis d'offrir des taux de rendement internes attractifs par l'optimisation de l'effet de levier, dans un contexte de marché à fort taux de rendement immobilier.
- 3) Les excellentes performances réalisées par les fonds américains, à partir de 1997, ont aiguisé les appétits et restauré la confiance des investisseurs à long terme français et européens.
- 4) La réduction drastique de la fiscalité immobilière (4,8 % applicable aux immeubles comme aux sociétés) a rendu au marché français sa compétitivité par rapport aux concurrents européens et a augmenté son attractivité.
- 5) La croissance économique qui soutient la demande dans un marché de forte et durable pénurie de l'offre laisse entrevoir de nouvelles hausses des valeurs locatives, sources de rendement améliorés et de plus-values à terme significatives.

VOLUME D'INVESTISSEMENT



2. LES TAUX DE RENTABILITÉ

Depuis 1990, les taux d'intérêts longs ont connu une baisse ininterrompue. A partir de 1996, le différentiel entre les taux de rendements immobiliers et les coûts de financements est devenu positif, permettant ainsi à l'effet de levier de jouer à plein. Cette évolution favorable est à l'origine du regain d'intérêt des investisseurs anglo-saxons au début, pour les actifs immobiliers français.

Avec le retour de la croissance à partir de 1997, les besoins des entreprises en locaux ont augmenté, absorbant les stocks disponibles de locaux, particulièrement longs à renouveler en immobilier. L'effet de ciseaux entre l'offre et la demande, qui s'est accentué en 1999 et 2000, a entraîné une hausse des valeurs locatives : deuxième facteur renforçant l'intérêt des investisseurs.

Devant la rareté de l'offre, locataires et investisseurs se tournent maintenant vers des immeubles «clés en main» ou vendus en état futur d'achèvement, avec livraison dans certains cas, pas avant fin 2002 / début 2003.

A cet égard, les perspectives restent bonnes, les rentabilités obtenues sur les immeubles de bureaux en blanc seront supérieures aux rentabilités prévisionnelles, du fait de la forte augmentation des valeurs locatives.

Exemples de rendements acceptés par les investisseurs en bureaux :

- A Paris :5,50 à 6 %
- 1^{ère} couronne : Ouest :6,25 à 6,75 %
- 2^{ème} couronne :7 à 8 %
- Régions :7,5 à 8,5 %

3. LA NOUVELLE DONNE

1. Il y a une accumulation de capitaux des fonds d'investissement en Europe et aux États-Unis dont une grande partie est à investir dans l'Eurozone du fait des perspectives de croissance. La surévaluation de certaines valeurs boursières et le faible retour de la dette du gouvernement vont aussi amener les investisseurs à se tourner vers d'autres sources de revenus.
2. Dans ce contexte, étant donné son avantageuse position géographique et la taille de son économie, la France est, à notre avis, bien placée pour attirer l'intérêt de l'investissement dans l'immobilier, particulièrement dans le contexte d'un marché économique européen.
3. Le retour des investisseurs français qui s'était amorcé en 1998 et 1999, s'est confirmé au cours l'année 2000 où ils ont été particulièrement actifs. Leurs investissements représentaient 60 % des volumes investis en 2000.
4. L'arrivée de l'euro, l'élimination du risque de change et le désir des investisseurs de diversifier leurs portefeuilles vont encore stimuler le marché.
5. Les faibles coûts de la dette continuent à fournir des opportunités d'effets de levier sur tous les secteurs de l'immobilier.

A NOTER

L'arrivée massive des fonds de pension allemands enfin autorisés par le double effet de la baisse des taux d'intérêt et de l'assouplissement de leur réglementation nationale concernant l'acquisition de structures immobilières.

A NOTER

La conjoncture favorable incite les utilisateurs à mettre en vente, la plupart du temps par appel d'offres, leur «siège historique».

Citons à titre d'exemples récents :

- *La vente des opérations rue de Londres appartenant à la SNCF,*
- *L'acquisition par Hammerson du siège de la SEITA, quai d'Orsay,*
- *La vente du Quai Le Gallo à Boulogne, propriété de Thomson Multimédia, acheté par une foncière,*
- *La Tour Nobel appartenant à Aventis, achetée par la Caisse des Dépôts et Consignations,*
- *La Tour Aventis à Courbevoie, achetée par Morgan Stanley,*
- *La mise en vente des immeubles de Neuilly sur Seine, Levallois-Perret, propriété de Peugeot Citroën,*
- *La vente du patrimoine d'Aérospatiale à Suresnes,*
- *La vente d'importants éléments du patrimoine d'EDF,*
- *Les Trois Quartiers, projet au centre de Paris : achat par Hammerson de 17 000 m² de bureaux et 12 000 m² de bureaux pour environ 1,3 milliards de francs (1 981 millions d'Euros) à un taux initial de 5,75 %,*
- *Immeuble de bureaux Boulevard Amiral Bruix, dans le 16^{ème} arrondissement à Paris, acquis par Prédica (Indocam) : 13 000 m² de bureaux pour environ 550 millions de francs (84 millions d'Euros) plus environ 350 millions de francs (54 millions d'Euros) de coûts de développement,*
- *Tour Winthertur à la Défense acquise par Sophia : tour de 34 000 m² pour 1,2 milliards de francs (1 829 millions d'Euros) à un taux de rendement d'environ 6 %,*
- *Tour Descartes à la Défense vendue par Blackstone, pour un montant d'environ 2,2 milliards de francs (3 354 millions d'Euros),*
- *Achat par Morgan Stanley de 37 000 m² de bureaux dans un immeuble à Courbevoie, à côté de la Défense, loué par Rhône Poulenc, acheté pour 900 milliards de francs (137 milliard d'Euros), plus environ 450 millions de francs (69 millions d'Euros) de coût de développement,*
- *Achat par Sophia de 28 000 m² de bureaux années 1970, dans une tour à la Défense louée par EDF et réaménagée pour 898 millions de francs (137 millions d'Euros).*

4. LE RETOUR DES FRANÇAIS

Les fonds opportunistes américains qui ont animé ou même réanimé le marché à partir de 1997 sont aujourd'hui à la fois acheteurs mais également vendeurs d'opérations acquises depuis trois ou quatre ans. Citons à titre d'exemples les arbitrages de Jones Lang LaSalle, de Morgan Stanley, de HRO ou de Whitehall.

Les fonds allemands (TMW, Despa, Depa, DGI...) manifestent un intérêt croissant pour les marchés français et sont à l'origine des opérations parmi les plus spectaculaires du marché.

Traumatisés par la crise historique de 1992, les investisseurs français sont revenus progressivement sur le marché de l'immobilier d'entreprise.

1999 marque leur retour spectaculaire avec près de 50 % du marché.

Notamment, les foncières cotées ont développé une forte activité et vont souvent positivement concurrencer les fonds étrangers.

Ainsi, aux fonds opportunistes américains, se substituent progressivement des fonds français et européens, qui s'investissent à plus long terme.

Parallèlement, on assiste à la création de nouveaux fonds à capitaux nord-américains ayant des critères d'investissement plus en relation avec l'évolution récente du marché, notamment en ce qui concerne les niveaux des taux de rendement internes.



LE MARCHÉ DES LOCAUX D'ACTIVITÉ ET ENTREPÔTS

Les locaux d'activités et entrepôts ont toujours intéressé une catégorie particulière d'investisseurs, ceux principalement attachés aux rendements. Il est vrai que, d'une façon générale, un entrepôt ne présente pas les mêmes garanties de pérennité qu'un immeuble en pierre de taille situé au cœur du 8^{ème} arrondissement de Paris, mais que, s'il répond aux attentes de son utilisateur, tant au niveau de sa conception que de sa situation, sa valeur est alors garantie par son utilité économique.

Ce secteur, aujourd'hui apprécié par de nombreux investisseurs, n'a toutefois pas connu la même frénésie spéculative que les bureaux et, de ce fait, n'a pas connu les mêmes corrections.

Il s'agit donc d'un marché d'assez grande sécurité, qui se développe à partir des grands axes structurants de l'Ile de France ou des principales métropoles régionales. Au total, on estime que ce marché, en pleine mutation, représente en Ile de France, plus d'un million de mètres carrés commercialisés chaque année.

A NOTER

L'ENTREPOT IDEAL

Les caractéristiques essentielles d'un entrepôt de dernière génération (classe A) à retenir pourraient être les suivantes :
 Une surface supérieure à 20 000 m², divisible, située à proximité immédiate des principaux axes autoroutiers, et proche des bassins d'emplois. Celui-ci doit disposer d'une hauteur supérieure à 9 m, de nombreux quais de déchargement, d'un embranchement fer, être chauffé et sprinklé. Le bâtiment doit être développé sur un vaste terrain permettant aux gros porteurs de manœuvrer aisément.

Le marché des entrepôts est, depuis plusieurs années, influencé par l'externalisation de la fonction de stockage / distribution, opérée par les entreprises.

En effet, le développement récent d'un véritable secteur de la logistique a multiplié la recherche de produits particulièrement adaptés à cette nouvelle fonction.

Le stock ancien, souvent obsolète, ne répond que difficilement à cette demande.

C'est pourquoi les logisticiens, faute de trouver sur le marché les produits adaptés, se font construire «clés en mains» de vastes plates-formes logistiques qui, souvent, dépassent les 20 000 m².

Malheureusement, la location d'un entrepôt par un logisticien ou transporteur, est généralement liée à la signature d'un contrat de gestion et, de ce fait, le besoin à satisfaire est souvent pratiquement immédiat.

D'où le développement récent du concept d'entrepôts «gris», prêts à construire, toutes autorisations préalables à la construction ayant été obtenues par le promoteur ou par l'investisseur.

La pénurie d'offres poussant même ces derniers à lancer des constructions dites, en «blanc», sans locataire.

Ainsi, les délais de mise à disposition pour les utilisateurs peuvent être réduits à moins de 6 mois, contre 12 à 18 mois pour

une opération de clé en main développée en amont.

La valeur locative des entrepôts, même si elle reste relativement stable, s'est récemment redressée.

Le montant des loyers peut se situer à partir de 270 F/HT/HC/m²/an pour des bâtiments anciens, relativement obsolètes dans leur conception, ou ayant des problèmes d'accessibilité ; ceux-ci présentant toutefois l'intérêt d'être immédiatement disponibles.
 Pour un entrepôt de dernière génération disposant d'une localisation géographique excellente, les loyers atteignent 380 F/HT/HC/m²/an pour un bâtiment en grande couronne.
 En première couronne, les loyers applicables à des surfaces plus modestes sont de 450 F/HT/HC/m²/an.

LES LOCAUX D'ACTIVITÉS

Les locaux d'activités recouvrent plusieurs réalités. Il s'agit d'abord de locaux destinés à la production. Il s'agit aussi de locaux mixtes dans lesquels les entreprises, généralement des PMI, cumulent à la fois une activité tertiaire et une activité de production, voire une activité de stockage.
 Historiquement, des typologies différentes de bâtiments ont tenté de répondre à ces besoins (l'atelier, l'usine, l'hôtel industriel, les parcs d'activités...) qui, au fil des ans, se sont de plus en plus tertiariés.
 A la tertiarisation de l'économie a correspondu la tertiarisation des bâtiments d'activités. Dans les années 80, l'émergence de nouvelles activités (informatique, bureautique, télématique...) a été à l'origine d'une nouvelle génération de bâtiments : les locaux dits «high tech».

A SAVOIR

L'entrepôt et le local d'activités sont des produits d'investissement attractifs. Outre une facilité de gestion pour les investisseurs, ils offrent tout d'abord des rentabilités souvent comprises entre 9,5 % et 10,5 % ; ces taux pouvant être modifiés en fonction de la qualité de l'implantation du bâtiment, du locataire, ainsi que de la nature du bail. De plus, les meilleures localisations sont aujourd'hui clairement identifiées, les principaux axes structurants étant d'ores et déjà réalisés ou au moins programmés.

Le marché des locaux d'activités a souffert d'un double phénomène :

- une certaine forme de surproduction, notamment en Ile de France a saturé le marché de produits insuffisamment innovants ou médiocrement localisés,
- ces locaux, qui s'adressent en particulier à une clientèle de PME-PMI fragiles et vulnérables, ont souffert de la crise économique des années 1990. Un déficit de la demande a alors mis en évidence le risque locatif particulier propre à ce type de locaux.

Toutefois et sachant que le marché est particulièrement diffus, les conditions semblent aujourd'hui réunies pour qu'une offre nouvelle plus efficace séduise une nouvelle demande plus exigeante. En choisissant exclusivement des sites porteurs, en concevant des bâtiments très flexibles, en offrant sur les sites une large gamme de services, des promoteurs, accompagnés par le retour de quelques investisseurs, vont développer une nouvelle génération de bâtiments d'activités attendus par le marché.

Les loyers de cette nouvelle génération de programmes, véritables parcs d'activités industriels, atteignent 650 F/HT/HC/m²/an en première couronne.

CLASSIFICATION DES ENTREPÔTS

Classe A : 6 critères	Classe B : 4 critères	Classe C
• Construction : < 15 ans	• Construction : < 25 ans	• Désigne le reste du marché
• Hauteur : > 8 mètres	• Hauteur : > 5,5 mètres	
• Aire de manœuvre : > 27 mètres	• Aire de manœuvre : > 20 m	
• Optionnel : chauffage, sprinkler		
• Charge au sol > 5 tonnes/m ²	• Charge au sol > 3 tonnes/m ²	
• Planéité : 5 mm sous la règle des 2 mètres		

Sur le statut spécifique des bâtiments industriels, lire la fiche 55.

LE MARCHÉ DES COMMERCES ET CENTRES COMMERCIAUX

A NOTER

La loi du 5 juillet 1996, dite «loi Raffarin» change la donne en venant modifier une fois de plus les dispositions issues de la fameuse «loi Royer». Dans les grandes lignes, ces modifications soumettent dorénavant à autorisation d'exploitation commerciale :

- toute création ou extension d'un magasin de commerce de détail d'une surface de vente supérieure à 300 m² résultant d'une construction nouvelle ou de la transformation d'un immeuble existant,
- tout changement de secteur d'activité d'un commerce d'une surface de vente supérieure à 2 000 m² (ce seuil étant ramené à 300 m² lorsque l'activité est prédominante en alimentaire)
- toute création de complexe cinématographique de plus de 1 500 places (2 000 places par extensions),
- toute création nouvelle, extension ou transformation entraînant la constitution d'établissements hôteliers d'une capacité supérieure à 30 chambres hors de la région Ile de France, et à 50 chambres dans cette dernière,
- toute création d'un magasin de commerce de détail ou d'un ensemble commercial d'une surface de vente supérieure à 6 000 m².

Cette demande sera accompagnée de conclusions d'une enquête publique portant sur les aspects économiques et sociaux du projet.

La CDEC (Commission départementale d'équipement commercial) statue sur ces demandes en se référant aux travaux de l'observatoire départemental d'équipement commercial. La commission, composée de 6 membres, statue à la majorité absolue dans un délai de 4 mois.

Les commerces et centres commerciaux apparaissent comme un secteur bien spécifique au sein du marché global de l'immobilier d'entreprise. Tout d'abord, le marché du commerce a ses propres acteurs : les enseignes et leurs franchises, les indépendants, les autorités locales. Il a ensuite son propre système de valeurs : il n'est pas rare d'atteindre, voire de dépasser des loyers de 25 000 Frs (3 811 €) le mètre carré pour les meilleurs emplacements, soit le prix d'acquisition d'un immeuble de bureaux bien situé !

Il est enfin soumis à une réglementation contraignante. Les enjeux politiques du commerce et de la distribution en font un secteur très réglementé, voire très protégé : d'abord la création de surfaces commerciales importantes est soumise à autorisation préalable. Cette situation ayant été récemment aggravée par la loi Raffarin. Ensuite, situation exceptionnelle, les loyers du commerçant sont réglementairement «plafonnés» en fin de bail, ce qui génère, à son profit et au détriment du propriétaire, une valeur spécifique dite «droit au bail», contrepartie de la propriété commerciale (voir la fiche 41), véritable démembrement du droit de propriété.

LE COMMERCE DE CENTRE-VILLE

Le marché du commerce et de la distribution a été profondément influencé par le formidable développement des grandes chaînes de distribution.

Tous les secteurs sont concernés par le phénomène, du prêt-à-porter aux parfumeurs et à la restauration, en passant par toute la gamme des services. La constitution de véritables réseaux de distribution, par des enseignes nationales ou internationales, a profondément modifié l'organisation du marché. Exerçant notamment une pression importante sur les meilleurs emplacements, les enseignes ont contribué à créer un marché à deux vitesses entre les emplacements dits «n° 1» et tous les autres.

Ce phénomène a donc contribué à reléguer le commerçant indépendant vers les artères secondaires qui enregistrent, de ce fait et faute de moyens, une baisse régulière de leurs loyers et une disparition programmée de la

valeur des droits au bail qui constituent souvent l'ultime patrimoine du commerçant indépendant.

Ainsi, pour ces raisons et bien plus que dans d'autres marchés, la fourchette des valeurs locatives est particulièrement large (probablement de 1 à 25).

Cette analyse parisienne peut également se vérifier en province où le commerce indépendant est tout à la fois chassé du centre ville par les enseignes et durement concurrencé par la grande distribution implantée en périphérie.

La loi Raffarin, en soumettant à autorisation préalable (voir encadré page précédente) toute nouvelle création de surface commerciale supérieure à 300 m², en voulant protéger davantage le commerçant indépendant, organise la rareté et de ce fait contribue à la forte valorisation des grandes surfaces existantes.

A NOTER

LES CENTRES COMMERCIAUX : INVESTISSEMENT ET LOYERS...

En 1999, le marché français de l'investissement commercial a représenté une enveloppe d'environ de 4,2 milliards de francs (640 millions d'Euros) avec une baisse sensible des taux de rendement :

- 6 à 7 % à Paris,
- 6,75 à 8 % en périphérie,
- 7,75 à 9 % en régions.

Dans les centres commerciaux, le loyer est le plus souvent composé d'une partie fixe contractuelle, à laquelle s'ajoute un loyer complémentaire, généralement proportionnel au chiffre d'affaires réalisé. Ainsi, le propriétaire est directement intéressé au succès du centre et de ses locataires.

LES CENTRES COMMERCIAUX

Les centres commerciaux constituent la forme moderne de la distribution en centre ville ou en périphérie. Par la concentration nécessaire des commerces qu'ils organisent, ils tendent à se substituer à la traditionnelle rue commerçante.

Alors que la création des commerces et des enseignes dans la rue ou le quartier a été généralement empirique, dans le centre commercial, la diversité des commerces et des enseignes est méthodiquement organisée et positionnée à partir d'un emplacement phare ou moteur (la « locomotive »). De la qualité de cette organisation (assortie d'une politique d'animation mise en œuvre par le gestionnaire) dépend en partie le succès ou l'échec du centre commercial.

Qu'il s'agisse de l'activité Business to Consumer, aujourd'hui la plus médiatique, ou de l'activité Business to Business, vraisemblablement la plus importante à l'avenir, le e-commerce a entamé un processus de transformation irréversible du monde de la distribution et de son immobilier.

Cette mutation devrait avoir à moyen terme un impact non seulement sur la valorisation de l'immobilier commercial mais également sur son traitement juridique.

L'année 1999 aura vu surtout l'ouverture de galeries marchandes virtuelles et par conséquent, la création des premiers mètres carré virtuels.

CONTACT :



Le Conseil National des Centres Commerciaux (CNCC) regroupe les entreprises d'investissement, de promotion et de gestion des centres commerciaux.

CNCC - 4, rue de Longchamp - 75116 Paris

Tél : 01 56 90 39 00 - Fax : 01 56 90 39 01

A SAVOIR

La valeur d'un droit au bail s'apprécie à partir de la différence entre le loyer supposé du marché et le loyer réel figurant au bail, actualisé sur la durée du bail restant à courir.

Ne pas oublier que la valeur du droit au bail est soumise aux droits d'enregistrement au taux de 16,6 %.

La modification des droits de mutation des fonds de commerce est la suivante :

*0 % de 0 à 150 000 Frs (22 868 €)
4,80 % si > à 150 000 Frs (22 868 €)*

La valeur locative d'un magasin ou surface de vente se calcule sur la partie dite en zone A, correspondant aux 10 mètres intérieurs à partir de la vitrine. Au delà, la valeur locative est pondérée. De même, des coefficients de pondération sont appliqués pour les sous-sols ou les surfaces en étage.



LA PRODUCTION DE L'IMMEUBLE

PLAN DU CHAPITRE

- Fiche 23..... LA CONSTRUCTIBILITÉ DE L'IMMEUBLE
- Fiche 24..... LES AUTORISATIONS ADMINISTRATIVES
- Fiche 25..... LES RESTRICTIONS AU DROIT DE CONSTRUIRE
- Fiche 26..... LA FISCALITÉ DE LA MAÎTRISE FONCIÈRE
- Fiche 27..... LA MISE EN PLACE DU FINANCEMENT
- Fiche 28..... LE CHOIX DE LA STRUCTURE DE RÉALISATION
- Fiche 29..... LES POURPARLERS
- Fiche 30..... LES AVANT-CONTRATS
- Fiche 31..... L'ACQUISITION DU FONCIER
- Fiche 32..... LA SIGNATURE DE L'ACTE AUTHENTIQUE
- Fiche 33..... LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE
- Fiche 34..... LE CONTRAT D'ENTREPRISE
- Fiche 35..... LES ASSURANCES DE LA CONSTRUCTION
- Fiche 36..... LE CHANTIER DE TRAVAUX, FORMALITÉS ET SÉCURITÉ
- Fiche 37..... LA RÉCEPTION DES TRAVAUX
- Fiche 38..... L'ACHÈVEMENT DE L'IMMEUBLE

Produire un immeuble, c'est construire ou réhabiliter un bâtiment de façon à retenir l'intérêt de l'investisseur et satisfaire son utilisateur.

Une telle opération emprunte un parcours complexe consistant à déterminer la constructibilité de l'immeuble, les contraintes qui la limitent, les autorisations qu'elle suscite, et à mettre en place le financement nécessaire, après avoir précisé la fiscalité adéquate et choisi la structure idoine d'acquisition. Si sa faisabilité est avérée, le processus donne lieu, le plus souvent, à une négociation en vue d'assurer la maîtrise foncière, puis à la passation de divers contrats permettant de réaliser la construction ou l'opération de restructuration.



LA CONSTRUCTIBILITE DE L'IMMEUBLE

Atribut du droit de propriété, le droit de construire peut être limité, voire supprimé, par la collectivité. Ce droit dépend de divers documents institués le plus souvent à l'échelon municipal. Les possibilités de construction sur un terrain s'apprécient alors différemment selon qu'est applicable le seul Règlement National d'Urbanisme (RNU), ou un Plan d'Occupation des Sols (POS) et que ce dernier fixe ou non un Coefficient d'Occupation des Sols (COS) ; et selon enfin qu'un Plafond Légal de Densité (PLD) a été ou non fixé.

LA CONSTRUCTIBILITÉ EN L'ABSENCE DE POS : LE RNU

A SAVOIR

En l'absence de POS ou de tout autre document d'urbanisme en tenant lieu, les possibilités de construire sont régies par la règle dite de la «constructibilité limitée».

LE PRINCIPE DE LA CONSTRUCTIBILITÉ LIMITÉE

Le RNU, n'ayant qu'un caractère supplétif, n'est applicable que sur les parties du territoire des communes non couvertes par un document d'urbanisme particulier, notamment un POS rendu public ou approuvé ou tout autre plan en tenant lieu (plan d'aménagement de zone dans les ZAC, plan de sauvegarde et de mise en valeur, dans les secteurs sauvegardés).

Dans les parties actuellement urbanisées d'une commune, les constructions nouvelles sont en principe admises sous réserve de leur conformité avec les dispositions du RNU et des autres servitudes d'utilité publique éventuellement applicables.

LES APPLICATIONS DE LA RÈGLE

Seules sont autorisées, en dehors des parties actuellement urbanisées de la commune :

- l'adaptation, la réfection ou l'extension des constructions existantes,
- les constructions et installations nécessaires à des équipements collectifs, à la mise en valeur des ressources naturelles et à la réalisation d'opérations d'intérêt national,
- les constructions et installations compatibles avec le voisinage, les zones habitées et l'extension mesurée des constructions et installations existantes.

Cette règle de limitation de la constructibilité se superpose au RNU, qui réglemente par ailleurs les conditions de localisation et de desserte des constructions, leur implantation, leur volume, leur aspect.

A NOTER

En pratique un très petit nombre de communes restent aujourd'hui soumises à la règle de la constructibilité limitée ; en revanche, certaines parties du territoire d'une commune peuvent ne pas être couvertes par un POS.

Dans ce cas, les autorisations d'occuper et d'utiliser le sol (en particulier le permis de construire) sont alors délivrées au nom de l'État, soit par le Maire, soit par le Préfet.



A SAVOIR

On distingue cinq types de zones : les zones urbaines (zones U) permettant immédiatement l'implantation de constructions ; les zones d'urbanisation future (zones NA) dont la constructibilité est différée jusqu'à la réalisation des équipements de viabilité dont elles sont dépourvues ; les zones desservies partiellement par des équipements publics (zones NB) destinées à une urbanisation individuelle et diffuse ; les zones de richesses naturelles (zones NC) et les zones naturelles à protéger (zones ND) où la plupart des constructions sont en principe interdites.

LA CONSTRUCTIBILITÉ ET LE POS

Lorsqu'il existe un Plan d'Occupation des Sols approuvé dans la commune, **la constructibilité du terrain dépend en principe du POS lui-même**, qui constitue le document de base de la planification urbaine.

LE CONTENU D'UN PLAN D'OCCUPATION DES SOLS

Tout POS comprend des documents graphiques qui ont pour objet de délimiter un certain nombre de zones territoriales et un règlement qui a pour objet de fixer les règles d'urbanisme applicables aux terrains compris dans les différentes zones délimitées par le plan.

Le règlement du POS est la traduction juridique des documents graphiques et la lecture de l'ensemble des articles qui y figurent permet de savoir quelles sont les possibilités d'utiliser ou d'occuper les sols, ainsi que les conditions dans lesquelles ces possibilités peuvent être exercées.

LES RÈGLES PARTICULIÈRES DU PLAN D'OCCUPATION DES SOLS

Si la constructibilité dépend en principe des règles prévues par le POS, elle nécessite en pratique, dans chaque cas, un examen technique particulier.

Le permis de construire ne peut en effet être accordé que si l'opération de construction projetée est conforme à l'ensemble des dispositions législatives et réglementaires concernant l'implantation des constructions, leur destination, leur nature, leur architecture, leurs dimensions, leur assainissement et l'aménagement de leurs abords.

**Le certificat d'urbanisme**

Bien que n'étant pas obligatoire, l'obtention préalable d'un «certificat d'urbanisme» permet de s'informer non seulement sur les dispositions d'urbanisme et les limitations administratives au droit de propriété applicables à un terrain (certificat ordinaire dit «de constructibilité»), mais encore sur les possibilités de réalisation d'une opération déterminée (certificat dit «pré-opérationnel» ou d'accord préalable).

Le certificat d'urbanisme peut être demandé par une personne autre que le propriétaire du terrain, et il n'exige pas que le demandeur justifie d'un titre quelconque. Il est en pratique demandé par un notaire, un géomètre, un acquéreur éventuel, un agent immobilier.

LE SCHÉMA TYPE D'UN RÈGLEMENT DE ZONE**Section I : Nature de l'occupation et de l'utilisation du sol**

- **article 1 : Occupations et utilisations du sol admises**
- **article 2 : Occupations et utilisations du sol interdites**

Section II : Conditions de l'occupation du sol

- **article 3 : Accès et voirie**
- **article 4 : Desserte par les réseaux (eau, assainissement, électricité, téléphone)**
- **article 5 : Caractéristiques des terrains (forme, surface...)**
- **article 6 : Implantation des constructions par rapport aux voies et emprises publiques**
- **article 7 : Implantation des constructions par rapport aux limites séparatives**
- **article 8 : Implantation des constructions les unes par rapport aux autres sur une même propriété**
- **article 9 : Emprise au sol**
- **article 10 : Hauteur des constructions**
- **article 11 : Aspect extérieur**
- **article 12 : Stationnement**
- **article 13 : Espaces libres et plantations**

Section III : Possibilités maximales d'occupation du sol

- **article 14 : Coefficient d'Occupation du Sol (COS)**
- **article 15 : Dépassement du coefficient d'occupation du sol**





En outre, si le certificat d'urbanisme ne vaut pas autorisation de construire, il est créateur de droits pour son bénéficiaire lorsqu'il est positif. Sa durée de validité est toutefois limitée à un an.

LA CONSTRUCTIBILITÉ ET LE COS

LA NOTION DE COEFFICIENT D'OCCUPATION DES SOLS

Cette notion est particulièrement importante, puisqu'elle va permettre de déterminer la surface de plancher hors œuvre nette de la construction (SHON).

Ici encore, les possibilités de construction s'apprécient différemment selon que le POS fixe ou non un Coefficient d'Occupation des Sols (COS). Celui-ci, qui fixe la densité maximale de construction sur un terrain, a un caractère facultatif et le règlement du POS n'est donc pas obligé de le prévoir.

En l'absence de COS, la constructibilité du projet s'apprécie en fonction de l'importance de l'îlot de propriété concerné : il est alors possible de se fonder sur les règles d'implantation et de hauteur qui déterminent directement le «volume-enveloppe» de la construction.

LES EFFETS DU COEFFICIENT D'OCCUPATION DES SOLS

Lorsqu'il existe un COS, l'appréciation de la constructibilité est a priori simple, puisque le nombre de m² de plancher hors œuvre susceptibles d'être construits par m² de sol découle directement du COS applicable à la zone.

La réalisation d'une construction qui dépasse la norme résultant de l'application du COS est, sauf exception particulière, subordonnée au versement par le constructeur d'une «participation financière pour surdensité». Encore faut-il cependant que cette possibilité de dépassement du COS ait été prévue et réglementée par le règlement du POS.

Le mécanisme dit du «transfert de COS» par lequel un propriétaire cède à un autre propriétaire les droits de construire attribués par le COS à son terrain, constitue un autre mode opératoire pour obtenir une autorisation de dépassement du COS.

A SAVOIR

A l'intérieur d'une même zone, il peut parfois exister des COS alternatifs, c'est-à-dire un COS général à la zone et un COS plus élevé pour des opérations qui remplissent certaines conditions (superficie importante du terrain, regroupement de l'habitat) ou des COS différenciés selon la destination des constructions (habitation, commerces, bureaux, etc).

Le niveau d'un COS est un élément déterminant pour la formation du prix du foncier.

A NOTER

LE «COS DE FAIT»
Dans Paris intra-muros (et dans quelques autres villes où le POS le prévoit également), il est possible de restructurer un immeuble dans le cadre de la règle dite du «COS de fait», c'est-à-dire en conservant le bénéfice des mètres carrés existants, sans tenir compte de l'application des règles normales du COS.

L'une des autres conséquences de l'existence d'un COS est de rendre obligatoire la demande d'un certificat d'urbanisme spécifique dit «certificat de densité» avant la division d'un terrain déjà bâti.

LA CONSTRUCTIBILITÉ ET LE PLAFOND LÉGAL DE DENSITÉ (PLD)

Une limite de densité, appelée «plafond légal de densité», peut en outre être instaurée dans certaines communes. Au-delà de ce plafond, s'il en est fixé un, l'édification d'une construction est alors subordonnée au versement par le bénéficiaire de l'autorisation de construire d'une participation égale à la valeur du terrain dont l'acquisition aurait été nécessaire pour que la densité de la construction n'excède pas le PLD.

L'obligation d'effectuer ce versement n'est pas applicable aux immeubles édifiés par l'État, les régions, les départements ou les communes

ou les établissements publics administratifs. Il peut également être décidé que ce versement ne sera pas appliqué aux immeubles ou parties d'immeubles affectées à l'habitation, ainsi qu'aux constructions édifiées dans une ZAC.



LES AUTORISATIONS ADMINISTRATIVES

En complément du droit de la collectivité publique de fixer les règles de constructibilité du sol, existe l'obligation d'obtenir une autorisation préalablement à toute occupation ou utilisation du sol.

Des autorisations préalables sont exigées dans les domaines suivants : espaces boisés, coupe et abattage d'arbres, défrichement ; décentralisation industrielle ; changement d'affectation ; ouverture de magasins de commerce de détail ; immeubles classés ; restauration immobilière ; aménagement des terrains de camping, de caravanage ou de parcs résidentiels de loisirs ; installations classées...

Au regard de l'ensemble de ces autorisations spéciales et complémentaires, le permis de construire constitue un régime d'autorisation à vocation générale. En effet, à défaut de dispositions contraires, toute autorisation spéciale est normalement et automatiquement intégrée à la procédure de délivrance du permis de construire.

L'autorisation de lotir, qui constitue une décision autonome s'intégrant dans une procédure d'aménagement dont l'ultime étape est le permis de construire, fait toutefois exception à ce principe.

LE PERMIS DE CONSTRUIRE



PRINCIPE ET CHAMP D'APPLICATION

Quiconque désire entreprendre une opération de construction doit, au préalable, obtenir un permis de construire sous réserve de quelques exceptions.

Le permis est exigé aussi bien en vue de l'édification d'une construction nouvelle que de la réalisation de travaux exécutés sur une construction existante, lorsque ceux-ci ont pour effet d'en changer la destination, d'en modifier l'aspect extérieur ou le volume ou de créer des niveaux supplémentaires.

Seuls les travaux d'aménagement intérieur ne rentrent normalement pas dans le champ d'application du permis de construire, sous réserve que ces travaux n'aient pas pour effet de changer la destination de l'immeuble ou de créer des niveaux supplémentaires.

De même, les travaux portant sur la seule modification de l'aspect extérieur d'une construction ne nécessitent pas de permis.

En revanche, tous travaux ayant pour effet de créer une surface de plancher égale ou supérieure à 20 m² nécessitent un permis de construire.



LA PROCÉDURE D'INSTRUCTION ET LA DÉCISION



LA PRÉSENTATION DU DOSSIER

La demande de permis de construire est présentée soit par le propriétaire du terrain ou son mandataire, soit par une personne justifiant d'un titre l'habilitant à construire sur le terrain, soit par une personne ayant qualité pour bénéficier de l'expropriation.

Selon une jurisprudence constante, le demandeur peut être le bénéficiaire d'une promesse de vente en cours de validité, le bénéficiaire d'un bail à construction, le locataire justifiant d'un accord du propriétaire.

Dans un immeuble en copropriété, les travaux affectant les parties communes ou l'aspect extérieur de l'immeuble nécessitent l'accord de l'assemblée générale des copropriétaires (C.E, 22 mars 1985).

La demande de permis de construire comprend un formulaire de demande proprement dit ; le plan de situation du terrain, le plan de masse des constructions, les plans des façades, un volet paysager ; des pièces complémentaires éventuellement nécessaires limitativement énumérées.

Le délai d'instruction du permis est normalement de deux mois. Cependant, des délais différents et des majorations de durée sont prévus dans un certain nombre de cas.

Cette instruction comporte souvent des avis, accords, consultations auprès des diverses personnes publiques, services ou commissions, intéressés par le projet.



L'examen par le Maire

Sauf cas particulier, la décision en matière de permis de construire appartient aujourd'hui au Maire. Selon les cas, l'autorité administrative dispose de pouvoirs d'appréciation réduits ou au contraire étendus, pour refuser ou accorder le permis de construire.

En principe, l'autorisation de construire est expressément accordée par voie d'arrêté. Toutefois, le constructeur peut bénéficier d'un permis de construire tacite, en cas de silence gardé par l'administration à l'issue du délai fixé par elle pour l'instruction. Cependant, la délivrance d'un permis tacite n'est pas possible dans un certain nombre de cas tels que le changement de destination de l'immeuble, quand il nécessite en plus une autorisation de changement d'affectation, ou lorsque la construction projetée se trouve située dans une zone protégée au regard, notamment, de l'esthétique, ou de l'environnement. Les motifs de refus de permis de construire, prévus par les textes, sont extrêmement variés. On peut citer à titre d'exemple le non-respect d'une prescription d'urbanisme ou la protection du patrimoine et de l'environnement.

La durée de validité du permis de construire est de deux ans avec possibilité d'obtenir une prorogation pour une année supplémentaire.

A SAVOIR

PERMIS DE CONSTRUIRE ET EXEMPTIONS DIVERSES

Certains travaux ou ouvrages sont cependant exemptés de permis de construire ou exclus de son champ d'application. Sont ainsi exemptés principalement les travaux de ravalement et toute une série de constructions ou travaux dont la faible importance ne justifie pas l'exigence d'un permis de construire (constructions légères).

Ces exemptions doivent faire l'objet d'une simple déclaration auprès du Maire avant commencement des travaux.

Enfin, sont soustraits à toute procédure préalable au titre du Code de l'urbanisme une liste non limitative de travaux et ouvrages qui, en raison de leur nature ou de leurs très faibles dimensions, ne peuvent être qualifiés de constructions proprement dites (article R 421-1 du Code de l'urbanisme).



LE PERMIS SIMPLE ET LES PERMIS PARTICULIERS

Le permis est simple lorsqu'il fait droit à la demande sans autre prescription particulière. Mais les textes accordent assez fréquemment à l'autorité administrative le pouvoir de délivrer des permis conditionnels, ou accompagnés de prescriptions motivées. Il peut également être délivré des permis dérogoatoires ou accordant une adaptation mineure.

L'AUTORISATION DE LOTIR

Toute division d'une propriété foncière en vue de l'implantation de bâtiments qui a pour objet ou qui, sur une période de moins de dix ans, a eu pour effet de porter à plus de deux le nombre des terrains issus de ladite propriété constitue un lotissement.

CHAMP D'APPLICATION

Trois conditions - «division» d'une «propriété foncière» «en vue de l'implantation de bâtiments» - doivent être réunies pour que la réglementation propre au lotissement trouve à s'appliquer. En conséquence :

- la division d'immeubles déjà bâtis n'est pas en principe concernée par la réglementation des lotissements ;
- ne doit pas être pris en compte un terrain supportant un bâtiment achevé depuis plus de dix ans qui a fait l'objet, dans ce même délai, d'un permis de construire pour extension ou changement d'affectation ;
- une opération de division ne peut être qualifiée de lotissement que si cette division s'effectue sur une période de moins de dix ans.

Le nombre de lots issus de la division est porté de deux à quatre lorsque les divisions résultent «de partages successoraux ou d'actes assimilés».

LA PROCÉDURE D'INSTRUCTION ET AUTORISATION

Les conditions de présentation de la demande de lotir sont en substance équivalentes à celles du permis de construire.

Le contenu du dossier joint à la demande et des pièces complémentaires demandées par l'administration sont en revanche bien spécifiques (note de présentation, plans définissant la composition d'ensemble du projet, programme et plans des travaux d'équipement internes, projet de règlement, cahier des charges). Dès lors que la commune est dotée d'un POS, les décisions et actes en matière de lotissement relèvent de la compétence du Maire (autorisation ou refus d'autorisation, modifications diverses des documents du lotissement, autorisation de cession anticipée de lots, certificat attestant la réalisation des travaux).

La durée de validité de l'autorisation de lotir est limitée à un délai de 18 mois pendant lequel les travaux d'aménagement doivent commencer.

LA COMMERCIALISATION DES LOTS

Les promesses de vente ou de location des lots antérieures à l'obtention de l'arrêté de lotir sont interdites. De même sont interdites les ventes ou locations antérieures à l'autorisation de lotir, y compris celles conclues sous la condition suspensive de l'octroi de cette autorisation. La jurisprudence y a assimilé les promesses d'achat.

A NOTER**AUTORISATION DE LOTIR ET PERMIS DE CONSTRUIRE**

L'autorisation de lotir permet la division du terrain mais n'est pas une autorisation de construire.

Son bénéficiaire dispose néanmoins d'un droit à construire sur le fondement des dispositions d'urbanisme en vigueur au jour de la délivrance du permis de lotir.

En effet, dans les cinq ans à compter de l'achèvement d'un lotissement, le permis de construire ne peut être refusé ou assorti de prescriptions spéciales sur le fondement des dispositions d'urbanisme intervenues postérieurement à l'autorisation de lotissement.



La méconnaissance de cette interdiction est passible d'une amende de 120 000 à 300 000 Frs (18 294 à 457 347 €) et entraîne également la nullité des conventions.

Après l'obtention de l'autorisation de lotir, les ventes et locations même conditionnelles, les promesses synallagmatiques de vente ou de location restent également interdites jusqu'au complet achèvement des travaux prescrits par l'autorisation, avec, toutefois deux exceptions :

- l'autorisation de pré-commercialisation des lots avant la réalisation des travaux de finition (le différé d'achèvement des travaux) ;
- l'autorisation de pré-commercialisation des lots avant la réalisation de tout ou partie des travaux (la garantie d'achèvement des travaux).

LES PARTICIPATIONS ET IMPOSITIONS LIÉES À L'AUTORISATION DE CONSTRUIRE OU DE LOTIR

La délivrance des autorisations de construire est le fait générateur de nombreuses participations et impositions dont la légalité est indépendante de celle des autres dispositions de l'autorisation. Il s'agit notamment des taxes et redevances de nature financière et des participations en nature revêtant un caractère exceptionnel (cession gratuite de terrain dans la limite de 10 %).

Ces contributions de toute nature, lorsqu'elles ont été obtenues ou imposées en violation des dispositions légales, sont réputées sans cause et peuvent en conséquence être sujettes à répétition. Sont ainsi répétables dans un délai de cinq ans à compter du dernier versement ou de l'obtention des prestations indues, non seulement les sommes illégalement versées mais également celles qui correspondent au coût de la prestation fournie (coût des travaux ou des terrains cédés gratuitement par exemple).

Cette action en répétition est également désormais ouverte aux acquéreurs successifs des biens situés en ZAC pendant la même durée de cinq ans, mais qui commence à courir de l'inscription du dernier versement ou de la prestation sur un registre spécial tenu en Mairie.

A SAVOIR

Les bénéficiaires d'autorisation de construire ne peuvent légalement être tenus que des contributions suivantes :

- *le versement de la Taxe Locale d'Équipement - TLE - (voir fiche 26 «La fiscalité de la maîtrise foncière»), ou de la participation instituée dans les secteurs d'aménagement d'ensemble (PAE).*
- *le versement des contributions aux dépenses d'équipement public, à savoir participation pour dépassement du Coefficient d'Occupation des Sols (COS) ; versement pour dépassement du Plafond Légal de Densité (PLD) ; taxe départementale des espaces naturels sensibles, taxe pour le financement des dépenses des conseils d'architecture, participation pour raccordement à l'égout ; participation destinée à la réalisation de parcs publics de stationnement ; participation spécifique pour la réalisation d'équipements publics exceptionnels ; participation demandée pour la réalisation des équipements des services publics industriels ou commerciaux rendus nécessaires par la réalisation de l'opération ; réalisation des équipements nécessaires à la viabilité et à l'équipement de la construction, du terrain aménagé ou du lotissement, notamment en ce qui concerne la voirie, la desserte par les divers réseaux publics, et les espaces collectifs.*



LES RESTRICTIONS AU DROIT DE CONSTRUIRE

En sus des règles d'urbanisme, d'autres contraintes peuvent affecter le droit de propriété. Elles peuvent d'abord provenir de l'existence de servitudes publiques ou privées restreignant le droit de construire sur tout ou partie du terrain.

Mais elles peuvent aussi trouver leur source dans un droit de préemption : en cas de cession d'un terrain ou d'un immeuble bâti, la mutation doit souvent être préalablement soumise à une procédure de préemption qui peut faire rentrer le bien dans le patrimoine d'une collectivité publique.

LES SERVITUDES AFFECTANT LE DROIT DE CONSTRUIRE

L'ORIGINE DE CES SERVITUDES

Les servitudes privées (voir fiche 72 «Le droit de propriété») : elles peuvent être utilisées dans les relations de voisinage, au profit d'un fonds dominant et au détriment d'un fonds servant. Elles vont ainsi limiter, voire supprimer, le droit de construire, instaurer un droit de passage, créer une cour commune, etc.

Les servitudes administratives : établies à diverses occasions, notamment lors d'établissements de plans d'occupation des sols, elles mènent au même résultat que les servitudes privées.

Les sanctions : le respect de ces servitudes est d'autant plus important que leur violation peut conduire à la suppression de la construction litigieuse, du mur qui empêche le passage, etc...

LES PRINCIPALES SERVITUDES

La servitude d'alignement

Elle résultait d'un plan d'alignement élaboré par l'administration des Ponts et Chaussées. Depuis l'établissement des plans d'occupation des sols, les anciens plans d'alignement sont écartés au profit des servitudes établies par les POS.

La servitude d'alignement contribue à élargir les voies de passage et à y faciliter la circulation des piétons et des véhicules.

La propriété bâtie grevée d'alignement ne peut faire l'objet que de travaux d'entretien. Elle ne peut plus ni faire l'objet de travaux «confortatifs», c'est-à-dire de nature à prolonger la durée de l'immeuble, ni de travaux de surélévation. En cas de démolition, l'immeuble ne pourra être reconstruit qu'en retrait, dans le respect de l'alignement.

L'immeuble n'est pas incessible, mais le notaire doit informer le client de la servitude en cas de vente. La parcelle de terrain ainsi libérée par le retrait est généralement cédée à la collectivité publique.



Les diverses servitudes administratives

Il faut principalement retenir celles que l'on appelle les servitudes de distance entre deux ouvrages ou servitudes de prospect. Les POS peuvent en fixer le contenu selon des modalités qu'ils déterminent. A défaut, celles résultant du RNU s'appliquaient pour permettre l'ensoleillement des constructions, ou pour imposer des règles de prospect limitant la hauteur des constructions.

La servitude «non aedificandi»

Elle emporte interdiction de construire sur tout ou partie d'un terrain.

Cette servitude est continue et ne nécessite pas pour sa survie l'accomplissement d'actes. Elle est non apparente, c'est-à-dire qu'elle ne se signale pas par un signe extérieur.

La servitude «non altius tollendi»

Elle interdit de construire au dessus d'une hauteur déterminée sur tout ou partie du terrain. Elle est continue et non apparente.

La servitude de cour commune

Prévue par le Code de l'urbanisme (article L 451-1), elle permet d'établir contractuellement des règles de prospect entre des terrains contigus appartenant à des propriétaires différents, qui dérogent aux règles plus restrictives qui s'appliqueraient en l'absence d'une telle servitude. Elle aboutit alors à la création de servitudes non aedificandi et non altius tollendi entre les fonds concernés.

Cette servitude, qui doit normalement être instituée par accord amiable, peut être établie judiciairement en cas de mésentente entre les intéressés, si elle conditionne la délivrance d'un permis de construire.

LES DROITS DE PRÉEMPTION

Ils obligent un propriétaire désireux de céder un immeuble à proposer préalablement cette acquisition à un bénéficiaire déterminé par la loi. Les bénéficiaires sont des personnes morales de droit public (communes, départements, SAFER) ou des personnes privées (indivisaires, locataires d'habitation, fermiers). Le droit de préemption urbain est celui que l'on rencontre le plus souvent.

LE DROIT DE PRÉEMPTION URBAIN (DPU)**La création du droit de préemption urbain**

Il a vocation à s'appliquer dans les zones urbaines et les zones d'urbanisation future (NA) des communes couvertes par un POS ou par un document en tenant lieu (PAZ notamment). Il est institué par une délibération du Conseil Municipal ou de l'organe délibérant de l'établissement public de coopération intercommunal compétent, qui désigne son bénéficiaire lequel peut-être, sur délégation, une personne de droit privé, par exemple une société anonyme d'HLM ou une SEML.

Les immeubles et droits soumis à préemption : il s'agit des immeubles ou parties d'immeubles, des parts ou actions de sociétés immobilières quand elles donnent vocation à l'attribution d'un immeuble ou à une partie d'immeuble.

Les mutations concernées : il s'agit des aliénations volontaires à titre onéreux : vente, échange, adjudications volontaires, apport en société, etc.

Les mutations exclues : ce sont les aliénations à titre gratuit comme les successions ou donations, les transferts de jouissance, les opérations de fusion ou scission de sociétés, ainsi que les ventes de biens immobiliers d'entreprises en redressement judiciaire si elles sont réalisées dans le cadre de l'exécution d'un plan de cession partiel ou les ventes des actifs immobiliers des sociétés en liquidation judiciaire.



Préemption et saisie immobilière.

La Cour administrative d'appel de Paris a refusé à une commune le droit de **préempter** à l'occasion d'une **saisie immobilière**, une telle voie d'exécution n'étant nullement une aliénation volontaire (arrêt du 29 avril 1997).

La procédure de préemption débute par le dépôt d'une déclaration d'intention d'aliéner (DIA), établie selon un modèle réglementaire, par laquelle le cédant ou son représentant informe le bénéficiaire du droit de préemption urbain de son intention de céder.

A NOTER**DROIT DE PROPRIÉTÉ,
DROITS RÉELS ET
DROIT DE PRÉEMPTION**

La préemption concerne essentiellement la propriété. Elle ne porte pas sur les autres droits réels tels que usufruit, servitudes, emphytéose, bail à construction (sauf exception), sûretés immobilières, etc.

Il s'agit là d'une obligation prescrite à peine de nullité de la vente.

La DIA mentionne obligatoirement le prix et les conditions de la vente projetée ; elle n'a pas en revanche à faire figurer le nom de l'acquéreur potentiel.

Le titulaire du droit de préemption dispose d'un délai de deux mois pour notifier sa décision :

- de renoncer de façon expresse, ou tacite (à défaut de réponse dans le délai d'exercice de la préemption) ;
- d'acquiescer, soit aux prix et conditions proposés, soit d'offrir un autre prix proposé par lui.

La position du propriétaire en cas de décision de préemption.

Si le titulaire du droit de préemption accepte le prix, la vente est formée et le cédant ne peut plus retirer son offre. Un acte authentique doit

alors être dressé. S'il offre d'acquiescer à un prix ou selon des modalités différentes de celles mentionnées dans la DIA, le propriétaire dispose d'un délai de deux mois pour accepter ou refuser. Il peut aussi garder le silence pendant un délai de deux mois. Le refus exprès ou tacite équivaut à une renonciation à la cession. Il peut enfin accepter le principe de la préemption, mais maintenir sa proposition de prix : ce dernier sera alors fixé par le juge de l'expropriation.

L'administration peut renoncer à saisir le juge, l'aliénation devant alors intervenir aux conditions exposées dans la DIA. La renonciation sera tacite à défaut de saisine du juge de l'expropriation par l'administration. Si elle le saisit, elle doit consigner une somme égale à 15 % du prix de vente.

Après fixation judiciaire, le propriétaire qui ne répond pas dans un délai de deux mois est présumé avoir tacitement accepté le prix judiciairement fixé, et donc la cession.

Il peut aussi accepter ou refuser expressément. Le prix sera alors payé dans les six mois.

Il existe toutefois un droit de repentir que le propriétaire peut exercer tant que la décision juridictionnelle n'est pas devenue définitive. De même le préempteur peut renoncer avant la fixation judiciaire du prix.

Attention : les règles exposées ci-dessus ne sont pas applicables aux ventes volontaires en justice. Dans ce cas, d'autres mesures et délais sont édictés.



LA FISCALITE DE LA MAITRISE FONCIERE

L'ACQUISITION DU TERRAIN

Droits d'enregistrement ou TVA

L'acquisition du terrain à bâtir ou de l'immeuble à restructurer peut être soumise aux droits d'enregistrement ou à la TVA.

En application des articles 257-7 et 1594-06, les acquisitions de terrains à bâtir ou d'immeubles à restructurer pour lesquelles l'acquéreur s'engage à réaliser une construction ou une rénovation importante dans un délai de quatre années à compter de l'acquisition, sont soumises à la TVA au taux de 19,6% et exonérées de droits d'enregistrement. Cependant, depuis le 22 octobre 1998, la TVA n'est plus applicable aux acquisitions de terrains à bâtir réalisés par des personnes physiques pour la construction d'immeuble à usage d'habitation (privatif ou locatif). Ces acquisitions sont soumises aux droits d'enregistrements au taux de 4,80%.

La notion de rénovation

Pour qu'une opération de rénovation puisse être assimilée à une reconstruction et ainsi entrer dans le champ d'application de la TVA, elle doit remplir l'une des quatre conditions suivantes :

- modifications importantes du gros œuvre,
- augmentation significative des surfaces,
- réalisation d'aménagements internes qui par leur importance équivalent à une véritable reconstruction,
- création de nouveaux locaux dans des locaux auparavant affectés à un autre usage.

Lorsque l'acquisition porte sur un ensemble d'immeubles, ces critères doivent être appliqués bâtiment par bâtiment sauf si ces bâtiments forment une unité physique (communications internes, entrées communes...).

A défaut de remplir l'une de ces conditions, l'opération n'entre pas dans le champ d'application de la TVA et l'acquisition de l'immeuble à restructurer est soumise aux droits d'enregistrement.

Lorsqu'en raison des travaux à effectuer ou du délai existant entre l'acquisition et la réalisation de la construction, cette acquisition n'entre pas dans le champ d'application de la TVA, elle est soumise aux droits d'enregistrement dans les conditions de droit commun (voir fiche 64 «La fiscalité de l'acquisition directe»).

TVA : la déchéance du régime

Lorsqu'une acquisition a été placée sous le régime de la TVA et exonérée de droits d'enregistrement en raison de l'engagement pris par l'acquéreur de construire dans le délai de quatre années de l'acquisition, l'exonération de droits n'est acquise qu'en cas de respect de l'engagement.

Dans l'hypothèse où aucune construction n'est achevée dans le délai, les droits d'enregistrement deviennent rétroactivement dus, majorés d'un droit supplémentaire de 1% (jusqu'au 31 décembre 1988 ce droit était de 6%) et des intérêts de retard.

L'administration peut notifier des redressements en la matière sur une période expirant 10 années après la date à laquelle les constructions devaient être achevées.

Le délai pour construire peut faire l'objet de prorogations :

- prorogation automatique d'un an lorsque les travaux ont débuté avant l'expiration du délai initial,
- prorogation exceptionnelle (éventuellement renouvelable) d'un an accordée par les services fiscaux, sur demande du contribuable,

L'OPÉRATION DE CONSTRUCTION

Un certain nombre de taxes ont été créées pour financer l'ensemble des aménagements publics nécessités par la construction d'immeubles nouveaux.

La taxe locale d'équipement

Champ d'application : due au titre des opérations de construction, reconstruction ou agrandissement d'immeubles quelle que soit leur affectation, cette taxe est obligatoire dans les communes de plus de 10 000 habitants. Dans les autres communes, elle s'applique sur décision du conseil municipal.

En sont cependant exonérées certaines opérations à caractère social ou d'utilité publique que ce soit :

- de plein droit, comme les constructions affectées au service public ou d'utilité publique,
- sur décision des conseils municipaux, comme pour les logements sociaux construits par les organismes HLM ou certaines SEM, ou certaines constructions bénéficiant par ailleurs d'aides de l'État.

D'autres cas d'exonérations concernent :

- les constructions réalisées dans des zones délimitées (ZAC par exemple), lorsque les constructeurs supportent une participation spécifique,
- les reconstructions à l'identique d'un immeuble après sinistre,
- les garages commerciaux.

La taxe est assise sur la valeur de l'ensemble immobilier (terrain plus construction) devant être construit, valeur déterminée en appliquant à la surface du plancher développée hors œuvre nette, une valeur au m² forfaitaire variable selon la catégorie et l'emplacement du bien.

La taxe est acquittée par moitié, le 18^e et le 36^e mois après la délivrance du permis de construire. Dans les cas suivants, la taxe peut être totalement ou partiellement restituée : abandon du projet de construction, démolition de la construction par décision de justice, modification de l'autorisation de construire conduisant à une réduction des surfaces.

Le versement pour dépassement du PLD

Dans certaines communes, sauf notamment à Paris, Lyon, Marseille, il existe un plafond légal de densité (PLD) qui fixe une limite à la constructibilité en fonction de la surface de terrain dont dispose le constructeur.

Lorsque le PLD est dépassé, le constructeur doit effectuer un versement égal à la valeur du terrain supplémentaire nécessaire pour respecter le PLD. Cette valeur est estimée et déclarée par le constructeur.

En cas de contestation, le juge de l'expropriation est compétent. Ce versement est payable selon les mêmes modalités que la taxe locale d'équipement (TLE).

La participation pour dépassement du COS

Cette participation ne peut se cumuler avec le versement pour dépassement du PLD, qui s'applique seul lorsque les deux taxes sont théoriquement dues.

Elle est due lorsqu'une construction dépasse le coefficient d'occupation des sols (COS).

Son assiette et les modalités de paiement sont similaires à celles retenues par le versement pour dépassement du PLD.

La taxe départementale des espaces naturels sensibles

Instituée pour chaque département par le Conseil Général, elle s'ajoute à la TLE. Son taux, variable selon les départements, ne peut excéder 2 % de la base retenue pour la TLE.



Un certain nombre d'exonérations sont prévues concernant notamment les bâtiments affectés à certains services publics ou d'utilité publique, les monuments historiques, les bâtiments détruits par sinistres. Ses modalités de paiement sont identiques à celles de la TLE.

La participation pour non réalisation d'aire de stationnement

Le plan d'occupation des sols (POS) impose fréquemment aux constructeurs la réalisation d'aires de stationnement.

En cas d'impossibilité de remplir cette obligation, le constructeur peut, si le POS le prévoit, soit obtenir une concession à long terme dans un parc public de stationnement, soit s'acquitter d'une participation financière forfaitaire par emplacement de stationnement non réalisé.

La participation forfaitaire par emplacement est fixée par le conseil municipal sans pouvoir excéder un montant revalorisé chaque 1^{er} novembre (au 1^{er} novembre 1996 ce montant était de 60 743 F).

La redevance pour création de bureaux en Ile de France

Dans la région Ile de France, la création de bureaux donne lieu au paiement d'une redevance qui depuis 1982 ne concerne plus que les créations de bureaux ou de locaux de recherches. L'implantation de locaux commerciaux ou à usage industriel est en revanche exclue de son champ d'application. De plus, certaines exonérations de redevance pour créations de bureaux sont prévues.

Les exonérations de redevance pour créations de bureaux

Sont exonérés :

- les bureaux qui font partie d'un local d'habitation,
- les locaux affectés au service public et appartenant à l'État, aux collectivités territoriales, aux établissements publics ne présentant pas un caractère commercial ou industriel, ainsi que ceux qui sont utilisés par des organismes de sécurité sociale ou d'allocations familiales et leur appartenant,
- les bureaux utilisés par les membres de professions libérales et officiers ministériels,
- les locaux utilisés par des associations reconnues d'utilité publique,
- dans les établissements industriels, les locaux à usage de bureaux dépendant des locaux de production ou des locaux à usage de bureaux d'une superficie inférieure à 1000 m² indépendants des locaux de production.

Le fait générateur de la redevance

La redevance est exigible non seulement en cas de création ex nihilo de locaux à usage de bureaux ou de recherches et leurs annexes, mais aussi en cas de changements d'affectation ou de destination de locaux existants en locaux à usage de bureaux ou de recherche, que ce changement s'accompagne ou non de travaux. Lorsque la transformation de locaux ne nécessite pas de permis de construire, elle doit être spontanément déclarée à l'administration.

Le redevable de la redevance est le propriétaire des locaux à la date de l'avis de mise en recouvrement et un éventuel transfert de permis de construire n'a pas d'incidence sur la redevance demandée au constructeur initial.

Assiette et taux

L'assiette de la redevance est la surface «utile», c'est-à-dire, sauf preuve contraire, la surface couverte par chaque niveau de bureau de l'immeuble affecté d'un abattement de 5 %.

Il existe actuellement trois taux de redevance par m² de surface «utile» de plancher fixés respectivement à 1 600 frs, 1 000 frs et 400 frs.

Le paiement de la redevance pour création de bureaux est une obligation fiscale qui ne préjuge pas de l'application des autres législations : il n'emporte par lui-même aucune autorisation de changement de destination ou d'affectation des locaux concernés.

A SAVOIR

Les redevances et taxes dues lors de la réalisation d'une construction sont à inclure dans le prix de revient du terrain pour la détermination du résultat fiscal du constructeur. Elles ne constituent donc ni une charge fiscalement déductible, ni une immobilisation amortissable.



LA MISE EN PLACE DU FINANCEMENT

Le banquier intervient fréquemment dans l'opération de construction selon des modalités précises et moyennant une rémunération dont les éléments sont variés.

LES MODES DE FINANCEMENT

La mise en place du financement, dans le cadre de la construction d'un immeuble ou de la restructuration d'un immeuble existant, est susceptible de porter sur 4 domaines essentiels.

Le prêt pour l'acquisition

Il s'agit là du prêt d'origine permettant le financement partiel de l'acquisition du terrain.

Il est recommandé que le banquier ne finance qu'environ 80 % de ladite acquisition.

C'est le document de base qui lie les parties.

En cas de financement d'une acquisition en vue de la construction ou de la reconstruction, le prêt est généralement remboursable en une seule fois à l'expiration d'une durée courte, le plus souvent de deux ans. Durant cette période de deux années, l'emprunteur est le plus souvent tenu d'assurer le paiement des intérêts.

L'ouverture de crédit

Par ce contrat, une banque s'engage de manière ferme à mettre à la disposition de l'emprunteur un concours d'un montant déterminé pour une durée déterminée.

C'est en quelque sorte une promesse ferme et unilatérale du banquier d'accorder un crédit dans des conditions bien précises.

Les ouvertures de crédit portent généralement sur le financement des travaux se rapportant à la construction de l'immeuble ou à sa reconstruction et les débloqués partiels successifs de ces ouvertures de crédit, jusqu'à ce que le plafond ait été atteint, sont effectués le plus souvent sur justificatifs transmis à la banque par l'emprunteur (situation de travaux par exemple).

Cette ouverture de crédit permet au maître de l'ouvrage d'intervenir immédiatement sans attendre les rentrées à provenir de la vente de tout ou partie de l'immeuble.

La garantie d'achèvement

Le banquier intervient alors comme garant du maître de l'ouvrage en délivrant la garantie d'achèvement.

Il s'agit, le plus souvent, de l'application des dispositions de la vente d'immeubles à construire où le vendeur fait bénéficier l'acquéreur d'une garantie donnée par la banque qui prend la forme :

- soit d'une ouverture de crédit par laquelle le banquier s'oblige à avancer au vendeur ou à payer pour son compte les sommes nécessaires à l'achèvement de l'immeuble,
- soit d'un cautionnement au terme duquel le banquier s'oblige envers l'acquéreur, solidairement avec le vendeur, à payer les sommes nécessaires à l'achèvement de l'immeuble.



Les cautions

Le banquier peut être amené à délivrer à son client des cautions au bénéfice du service des impôts garantissant le paiement de la TVA et/ou du prélèvement sur les profits de construction.

LA RÉMUNÉRATION DU BANQUIER

La mise en place du financement donne lieu à la rémunération du banquier qui, outre le remboursement du principal, reçoit de l'emprunteur diverses sommes au titre des intérêts, commissions, frais et accessoires.

Les intérêts sont de deux ordres :

- *des intérêts au taux contractuel simple* sont dus par l'emprunteur, sous réserve qu'ils soient bien précisés avec l'indication notamment du TEG (taux effectif global) et qu'ils soient en deçà du seuil de l'usure,
- *des intérêts de retard* sont contractuellement dus par l'emprunteur en cas de retard dans le paiement des échéances. La jurisprudence dominante considère que ces intérêts de retard peuvent donner lieu à une modération par le juge, dans la mesure où ils constituent une clause pénale en application des articles 1152 et suivants du Code civil.

Les commissions les plus fréquemment appliquées en la matière sont les commissions d'engagement. L'emprunteur est alors tenu de verser au banquier une somme destinée à rémunérer le banquier en contrepartie de l'engagement que ce dernier contracte en consentant une ouverture de crédit.

Les frais : la banque perçoit des frais de dossier lors de la conclusion des contrats donnant lieu aux concours consentis et en fonction de l'évolution affectant les crédits s'y rapportant. Il en est ainsi de frais de dossier demandés par la banque lors de la prorogation des concours ou lors d'avenant de modification des mêmes concours.

Les indemnités : elles font la loi des parties lorsqu'elles sont contractuellement prévues.

C'est le cas de *l'indemnité de remboursement par anticipation*. Mise à la charge de l'emprunteur par le contrat lorsqu'il rembourse par anticipation son prêt, elle ne peut être considérée comme une clause pénale puisque son application dépend de la seule volonté de l'emprunteur.

*L'indemnité de remboursement et la jurisprudence*

Le montant de cette indemnité ne peut faire l'objet d'une minoration par le juge car son application dépend de la seule volonté de l'emprunteur et résulte de l'exercice d'une faculté convenue entre les parties (*Cass 1^{ère} Civ., 24 novembre 1993*).

En revanche, d'autres indemnités contractuellement prévues sont considérées par la jurisprudence comme constituant des clauses pénales et comme telles pouvant être soumises à l'appréciation du tribunal.

Il en est ainsi de l'indemnité pour exigibilité anticipée qui est souvent stipulée lorsque l'emprunteur ne respecte pas les obligations mises à sa charge.

Il en est ainsi également des indemnités pour frais et honoraires lorsque la carence de l'emprunteur oblige le créancier à recourir à des procédures judiciaires.



LE CHOIX DE LA STRUCTURE DE REALISATION

Le maître de l'ouvrage choisira généralement la forme sociétaire pour réaliser son opération. Il a alors le choix entre les sociétés de personnes et de capitaux. Diverses contraintes vont jouer pour diriger son choix.

LES SOCIÉTÉS DE PERSONNES

On les appelle ainsi car la considération de la solvabilité des associés y est très importante, ce qui a des conséquences, notamment, au niveau des cessions de parts sociales.

La société civile immobilière (SCI)

La SCI est l'outil classique pour réaliser une opération de construction, car elle constitue un support juridique relativement simple. Sur le plan juridique, elle implique la responsabilité illimitée, mais non solidaire, des associés en proportion de leurs apports.

A SAVOIR

Par exception, l'article 239 ter du CGI permet aux SCI d'exercer une activité de construction-vente sans perdre le bénéfice de la transparence fiscale. Cette activité doit être strictement limitée et en particulier ne pas s'étendre à l'achat/revente de terrains même à titre accessoire (la tolérance de 10 % du chiffre d'affaires n'étant pas alors applicable), sauf le cas des « queues » de programme.

Fiscalement, ces sociétés sont transparentes, c'est-à-dire que le résultat déterminé au niveau de la société est imposé directement chez les associés au prorata de leur participation à la clôture de l'exercice. Cette situation permet aux associés de consolider les résultats de la SCI avec ceux issus de leurs autres activités ou participations détenues dans des sociétés également fiscalement transparentes.

Cette transparence fiscale est remise en cause lorsque la SCI exerce une activité commerciale significative (10 % du chiffre d'affaires). Dans ce cas, elle devient obligatoirement soumise à l'impôt sur les sociétés. Cet assujettissement direct à l'impôt interdit toute faculté de consolidation fiscale au niveau des associés.

La société en nom collectif (SNC)

La société en nom collectif, est une société commerciale, et ne peut être constituée qu'entre commerçants, ce qui limite son utilisation aux professionnels. A la différence de la SCI, les associés sont solidairement

tenus au passif social. En conséquence, leur responsabilité n'est pas limitée au prorata de leur participation.

La SNC bénéficie de la même transparence fiscale que la SCI. De plus, elle peut exercer une activité commerciale sans risque de perdre le bénéfice de ce statut fiscal.

LES SOCIÉTÉS DE CAPITAUX

Il s'agit des sociétés à responsabilité limitée (SARL), des sociétés anonymes (SA) et des sociétés par actions simplifiées (SAS).

La responsabilité des associés de SARL et des actionnaires de SA/SAS est limitée à leurs apports, ce qui implique souvent l'octroi de sûretés personnelles par les associés aux établissements financiers finançant la société.

Leur régime fiscal

Sur le plan fiscal, ces sociétés sont obligatoirement soumises à l'impôt sur les sociétés (IS).

Lorsqu'elles sont détenues à 95 % au moins, directement ou non par une autre société soumise à l'IS, le régime de l'intégration fiscale prévu par les articles 223 A et suivants du CGI permet une consolidation fiscale avec l'actionnaire. Hormis ce cas, le résultat de la société est imposable à son niveau.

Les frais financiers étant généralement immédiatement déductibles, la société génère au début du projet des déficits fiscaux, reportables sur une durée maximum de cinq exercices.

Le choix entre SARL, SA ou SAS dépend aussi de leurs caractéristiques juridiques.

La SA doit avoir au moins sept actionnaires et un capital minimum de 250 000 Frs (38 112 €) quand elle ne fait pas appel public à l'épargne. La S.A.S., suite à la loi du 12 juillet 1999, peut désormais être constituée par un ou plusieurs actionnaires, actionnaires qui peuvent être soit des personnes morales, soit des personnes physiques et ceci sans aucune autre condition. Le capital social de la S.A.S. est d'au moins 250 000 frs. La S.A.S. n'est pas autorisée à faire appel public à l'épargne.

La SARL et la SAS peuvent être gérées et dirigées par des organes sociaux simples (gérant, président) alors que la SA nécessite une organisation plus lourde mais, en contrepartie, peut permettre un meilleur contrôle des actionnaires sur le fonctionnement de la société.

Sur le plan fiscal, il n'existe plus aucune différence entre ces sociétés concernant les droits d'enregistrement dus lors de la cession des droits sociaux.

En effet, toutes les cessions de participations dans des personnes morales à prépondérance immobilière sont désormais soumises au taux de 4,80 %, quelle que soit la forme de la société. Seules sont exclus de l'application de ce taux les sociétés cotées en bourse (sur la notion de personne morale à prépondérance immobilière, cf. fiche 71).

A NOTER

TRAITEMENT COMPTABLE ET FISCAL DES FRAIS FINANCIERS AFFÉRENTS À UNE OPÉRATION DE CONSTRUCTION :
Sur le plan comptable, les frais financiers supportés pendant la réalisation des constructions doivent être incorporés au stock. Fiscalement l'article 38 nonies du CGI impose la déduction immédiate de ces frais sauf hypothèse des constructions affectées pour les 3/4 au moins à l'habitation. Cette situation implique un retraitement des frais financiers pour la détermination du résultat fiscal qui de ce fait est généralement déficitaire pendant la période de construction. En contrepartie, le résultat comptable incluant le produit des ventes doit être majoré des frais financiers inclus dans le stock mais déjà déduits fiscalement.



LES POURPARLERS

La phase des pourparlers, parce qu'elle s'insère dans la période précontractuelle, est caractérisée en principe par *la liberté des parties de donner ou non leur consentement à l'opération projetée*. Toutefois, bien que non réglementée par le Code civil, cette étape dans la formation du contrat n'est *ni synonyme de liberté absolue, ni dépourvue de conséquences juridiques*. Certaines opérations importantes imposent alors le recours à une organisation contractuelle des règles de la négociation. La jurisprudence est aussi intervenue, soit pour interpréter de tels accords, soit pour établir *une obligation de loyauté*, soit enfin pour dégager certains principes relatifs à *l'offre ou pollicitation*.

LA PÉRIODE DE NÉGOCIATION

A SAVOIR

Une société qui avait adressé à un vendeur potentiel une lettre dans laquelle elle exprimait son «intérêt pour le projet» d'acquisition d'un ensemble immobilier, renonça à ce projet. Saisie par le vendeur qui soutenait que la lettre contenait une obligation de négocier, la justice refusa de conférer force obligatoire à cette lettre dont l'auteur n'avait pas le pouvoir d'engager la société et qui précisait que l'engagement de négocier était soumis à l'accord de la direction générale. (Cass. Com., 6 mai 1991)

La négociation organisée par contrat

La lettre d'intention, appelée parfois lettre d'intérêt, contrat de pourparlers ou protocole est l'accord par lequel les intervenants, préalablement à l'opération qui les intéressent, expriment leur volonté d'initier un processus de négociation d'un contrat, ou de poursuivre une négociation déjà commencée (*voir la fiche 66 en matière d'acquisition de société immobilière*).

La valeur juridique de la lettre dépend alors des termes qui sont employés. Les parties peuvent se contenter d'exprimer un simple désir de négociation qui ne constitue pas pour autant une véritable *obligation de négocier*. *L'obligation de négocier* pourra aussi être stipulée par les intervenants.

Ce sera alors un véritable contrat comportant :

- *l'obligation principale de négocier*, qui implique l'obligation d'entreprendre la négociation du contrat et de conduire cette négociation de bonne foi.
- et, selon le cas, un certain nombre *d'obligations complémentaires* telles que la confidentialité, la sincérité (obligation d'information d'une autre négociation pour la même affaire), ou l'exclusivité qui représentent autant d'obligations de résultats.

Le principe fondamental de la liberté contractuelle ne rend pas nécessairement fautif le fait que la négociation n'ait pas abouti à la conclusion d'un contrat et n'engage pas par le fait même la responsabilité des parties.

La partie qui s'estime lésée doit alors, s'il s'agit de la violation d'une obligation de résultat, prouver par exemple que le cocontractant n'a pas commencé la négociation ou n'a pas respecté son engagement de confidentialité. Plus délicat sera de prouver, le cas échéant, que le cocontractant ne s'est pas exécuté avec bonne foi.



L'obligation de loyauté

En dehors de tout accord précontractuel, la jurisprudence n'en sanctionne pas moins certains comportements fautifs que le principe de liberté contractuelle ne saurait justifier.

Les parties sont ainsi tenues à un devoir général de loyauté.

Ainsi pourront donner lieu à dommages-intérêts le fait d'entamer une négociation en sachant qu'elle ne sera pas menée à bonne fin, de faire traîner des négociations pour les rompre sans raison légitime, brutalement et unilatéralement, ou le fait d'agir pour nuire au partenaire.

L'OFFRE OU POLLICITATION

Les négociations peuvent mener à la formulation d'une offre par l'une des parties. Cette offre est une déclaration unilatérale de volonté par laquelle une personne se dit prête par exemple à une vente ou à un achat.

A NOTER

«...Dans le cadre des relations qu'elles avaient ainsi nouées, chacune des parties avait le devoir de se conduire en partenaire de bonne foi désireux de mener à bien la négociation ou d'invoquer des motifs sérieux pour ne pas la poursuivre. (...) En abandonnant le projet pour des raisons «purement internes» et en laissant espérer à son cocontractant, pendant près de quatre années, un accord définitif, l'autre partie a occasionné à ce dernier par son manque de loyauté un préjudice dont il lui doit réparation».
Cass. Com. 7 avril 1998.

A SAVOIR**OFFRE PAR VOIE DE PRESSE**

L'offre peut avoir été faite dans certains cas directement, sans négociation et sans désignation de bénéficiaire. Cette situation peut exister dans le cas d'une offre de vente faite par annonce dans la presse. Dans ce cas, la réponse positive d'un acquéreur suffira à conclure le contrat sans que l'auteur de l'offre puisse se dégager.

Dans le cadre d'une lettre d'intention, les parties ont pu régler les conditions de l'offre telles que son délai ou sa possibilité de rétractation. La jurisprudence a dégagé quelques principes sur ce point.

L'offre doit comporter les *éléments essentiels du contrat*.

En cas de vente, l'indication non équivoque de l'immeuble et du prix. Au cas où aucun délai d'acceptation n'a été stipulé, l'offre peut être retirée en respectant un délai raisonnable. Au cas contraire, l'auteur de l'offre doit la maintenir jusqu'au terme du délai.

Le contrat est conclu en cas de réponse positive sur les éléments essentiels du contrat, dès lors que les parties n'ont pas fait des autres modalités un élément déterminant de leur consentement.

En outre, l'auteur de l'offre peut avoir décidé de prendre en compte la personne du cocontractant. Cet élément *d'intuitu personae* suffit alors à écarter la conclusion automatique du contrat. Tel est le cas par exemple d'une vente en viager.



Les parties ont intérêt à régler leur négociation, c'est l'objet de la lettre d'intention. Il est alors nécessaire d'être attentif à la portée des obligations contractées.



LES AVANT-CONTRATS

L'avant-contrat permet la concrétisation de l'accord de base entre le vendeur et l'acquéreur et prépare efficacement à la signature ultérieure devant le notaire. De plus, les parties veulent parfois se réserver la faculté de revenir sur leurs décisions et aménagent par contrat cette possibilité. Ainsi en pratique aura-t-on recours à un avant-contrat qui confèrera selon la formule choisie des droits plus ou moins étendus.

LA PROMESSE UNILATÉRALE DE VENTE



Par cet acte, le promettant, propriétaire d'un immeuble, confère à un bénéficiaire le droit d'acheter si bon lui semble cet immeuble. Le bénéficiaire est alors titulaire d'une option d'achat qu'il pourra exercer pendant un certain délai. S'il lève l'option, la vente sera parfaite, sous réserve, le cas échéant, des conditions suspensives qui ont pu être prévues. S'il renonce à l'acquisition, il perdra une indemnité d'immobilisation revenant au promettant.

A SAVOIR :

Le législateur, dans une volonté de protection accrue des acquéreurs, réglemente de plus en plus les avant-contrats. Il en va ainsi de la Loi CARREZ qui prévoit, à peine de nullité, que « toute promesse unilatérale de vente ou d'achat, tout contrat réalisant ou constatant la vente d'un lot ou d'une fraction de lot, mentionne la superficie de la partie privative de ce lot ou de cette fraction de lot ».

De la même façon, un avant-projet de loi prévoit que tout acte sous seing privé conclu entre un professionnel et un non-professionnel pour l'achat ou la construction de logement ne deviendrait définitif qu'aux termes d'un délai de 7 jours pendant lequel l'acquéreur non-professionnel aurait la faculté de se rétracter.

LES CONDITIONS DE VALIDITÉ

Conditions de fond : la promesse nécessite un accord des parties sur l'option d'achat du bénéficiaire ce qui lui donne le caractère de « promesse acceptée en tant que telle » et la distingue de la promesse non acceptée qui relève des pourparlers. La promesse acceptée de cette manière ne contient aucun engagement d'acquiescer par le bénéficiaire. Certaines mentions sont indispensables. Ainsi le prix auquel interviendra la vente doit être déterminé ou déterminable. La désignation de l'immeuble devra être précisée. Si le bien vendu est soumis au régime de la copropriété, la promesse devra comporter la superficie exacte du lot vendu. Enfin les conditions particulières de la vente ainsi que les diverses charges sur l'immeuble seront mentionnées.

Conditions de forme : la promesse pourra être consentie par acte authentique ou par acte sous seing privé. Dans ce dernier cas, la promesse sera faite en trois exemplaires au moins.

Enregistrement obligatoire dans les dix jours : l'article 1840-A du CGI soumet à enregistrement obligatoire les promesses unilatérales de vente par acte sous seing privé portant sur un immeuble, un droit immobilier, un fonds de commerce, un droit au bail, ou des parts de sociétés de copropriété. Cette formalité doit être effectuée dans un délai de dix jours de l'acceptation de la promesse en tant que telle, même s'il y a des conditions suspensives : **à défaut d'enregistrement, la promesse est nulle.** Toutefois, en cas de levée d'option dans le délai de dix jours, la promesse est valable bien que non enregistrée. De même, l'enregistrement ne s'applique pas pour les prorogations de délais.

Publication à la Conservation des Hypothèques : elle est facultative.



LA SITUATION DU BÉNÉFICIAIRE



Le droit d'option : le bénéficiaire détient un droit d'option qui lui permet, s'il le désire, d'acquérir l'immeuble objet de la promesse. Cette option devra être exercée dans le délai et selon les conditions de forme stipulés à l'acte. Si aucun délai n'a été établi, le promettant ne peut révoquer sa promesse qu'à la condition de mettre le bénéficiaire en demeure d'exercer son option.

L'exercice de l'option impose qu'aucune condition suspensive non réalisée ne subsiste, ou, s'il en existe dans l'intérêt exclusif du bénéficiaire, que celui-ci y ait renoncé. De même, la partie qui aura essayé d'enrayer le jeu de la condition suspensive en perdra le bénéfice : ainsi en sera-t-il du bénéficiaire qui ne dépose pas en temps utile un dossier de demande de permis de construire dont l'obtention a été érigée en condition suspensive. La levée d'option intervient aux conditions précisées à l'acte. Ainsi une décision de justice a admis qu'une levée d'option par lettre postée à 19 heures est tardive, le délai contractuel expirant à 18 heures.

Le droit de céder la promesse : tant que l'option n'a pas été levée, la promesse peut être cédée, sauf convention contraire. Cette opération s'analyse en une cession de créance et nécessite comme telle l'accomplissement des formalités de publicité de l'article 1690 du code civil. Elle entraînera l'obligation d'enregistrement fiscal dans le délai de dix jours. Cette cession est interdite, quelle que soit sa forme, quand la promesse est consentie par un professionnel de l'immobilier.

NOTRE CONSEIL

POUR SE PREMUNIR CONTRE LA RÉTRACTATION DU PROMETTANT, LA CLAUSE SUIVANTE PEUT ÊTRE INSÉRÉE : (Article...Promesse)
«L'engagement souscrit par le promettant revêt un caractère strictement irrévocable. Il confère au bénéficiaire le droit absolu d'obtenir le transfert de propriété à son profit pendant la durée de la présente promesse, par le seul fait de la levée d'option. Une éventuelle rétractation de la part du promettant serait sans effet sur le consentement de celui-ci, irrévocablement donné ab initio, et ne saurait en aucun cas priver le bénéficiaire de la possibilité d'obtenir l'exécution forcée de la vente après qu'il ait régulièrement levé l'option. En tant que de besoin, le promettant renonce au bénéfice des dispositions de l'article 1142 du Code civil.»

JURISPRUDENCE

*«...l'indemnité d'immobilisation, stipulée dans une promesse unilatérale de vente comme acquise au promettant en cas de défaut de réalisation de la vente constitue le prix de l'exclusivité consentie au bénéficiaire...»
 (Cass. 3^{ème} Civ., 5 décembre 1995)*

Le droit de se substituer un tiers : en pratique les promesses contiennent une clause de substitution selon laquelle le bénéficiaire pourra se substituer un tiers, personne physique ou morale. La jurisprudence distingue cession et substitution. Dans ce dernier cas, l'article 1840 A du CGI ne trouve pas à s'appliquer de même que l'article 1690 du Code civil ; et si le tiers substitué ne lève pas l'option, le bénéficiaire d'origine pourra alors le faire.

L'indemnité d'immobilisation : le promettant peut obtenir du bénéficiaire le paiement de cette indemnité susceptible d'autres appellations en pratique. Il est généralement prévu qu'en cas de levée d'option, l'indemnité sera imputée sur le prix de vente de l'immeuble. En revanche, à défaut de levée d'option, l'indemnité sera acquise au promettant.

Cette somme rémunère le prix de l'exclusivité conférée sur le bien et n'a en aucune manière le caractère de dommages et intérêts.

Ce n'est pas une clause pénale dont un juge pourrait modifier le montant.

Encore faut-il toutefois que cette indemnité ne soit pas d'un montant trop élevé.

L'ENGAGEMENT DU PROMETTANT

Irrévocabilité : la promesse de vente étant en principe irrévocable, le promettant ne peut vendre l'immeuble à un tiers, cet engagement étant transmissible à ses héritiers. Il demeure propriétaire de l'immeuble et en assume à ce titre les risques.



La rétractation de la promesse

par le promettant : il peut arriver que le promettant, au mépris de son engagement d'irrévocabilité, notifie au bénéficiaire avant la levée d'option de celui-ci, son refus d'honorer sa promesse. La Cour de Cassation considère que cette rétractation unilatérale par le promettant ne fait naître qu'un droit à dommages et intérêts au profit du bénéficiaire lésé qui ne pourra pas obtenir de droit à l'exécution forcée. Le contrat peut contenir une clause pour contrecarrer cet effet (*voir encadré de la page précédente*).

JURISPRUDENCE

«(...) la Cour d'Appel, ayant exactement retenu que tant que les bénéficiaires n'avaient pas déclaré acquérir, l'obligation de la promettante ne constituait qu'une obligation de faire et que la levée d'option, postérieure à la rétractation de la promettante, excluait toute rencontre des volontés réciproques de vendre et d'acquérir (...)»
(Cass. 3^{ème} Civ., 15 décembre 1993)

LA PROMESSE SYNALLAGMATIQUE DE VENDRE ET D'ACHETER (COMPROMIS DE VENTE)

La situation est différente de la promesse unilatérale car ici deux promesses réciproques se rencontrent, d'où le nom de synallagmatique, synonyme de bilatéral : le propriétaire d'un immeuble promet de le vendre à un acquéreur qui prend l'engagement de l'acheter. En application de l'article 1589 du Code civil, dès qu'il y a accord des parties sur la chose et sur le prix, cette promesse synallagmatique vaut vente. La promesse synallagmatique est une véritable vente par acte sous seing privé valable dans les rapports entre les parties.

Compte tenu de ses conséquences, un tel acte doit être solidement élaboré. De plus il peut arriver que par sa rédaction défectueuse, ou par un effet voulu, la promesse synallagmatique ne produise pas les effets d'une vente mais d'un simple contrat non susceptible d'exécution forcée.

LES MODALITÉS DE LA PROMESSE SYNALLAGMATIQUE

Les conditions suspensives : il convient de se reporter au paragraphe «le droit d'option» de la promesse unilatérale de vente.

La condition de réitération de l'acte devant notaire : cette clause pose d'importants problèmes d'interprétation puisque, par nature, la promesse devra toujours être réitérée par acte authentique afin d'être publiée à la Conservation des hypothèques pour être opposable aux tiers. Une autre forme de cette clause est de stipuler que la propriété ne sera transférée entre les parties qu'à ce moment-là. Deux interprétations sont possibles :

- ou les parties ont voulu faire du transfert différé de la propriété lors de l'acte authentique, **une simple modalité** de la vente. La promesse vaudra alors bel et bien vente,
- ou alors elles ont fait de l'acte authentique **une condition essentielle** de la formation, et donc de la validité de la vente. **Dans ce cas, la promesse ne vaut pas vente.**

LES EFFETS DE LA PROMESSE SYNALLAGMATIQUE

La promesse vaut vente : ce sera le cas de la promesse ferme, ou de celle dont les conditions suspensives ont été levées. En cas de refus d'une partie de régulariser l'acte authentique, le cocontractant pourra obtenir l'exécution judiciaire de la promesse ainsi que des dommages et intérêts.

Dans l'hypothèse où la promesse vaut vente, la fiscalité attachée à la cession s'applique dès la promesse.

La promesse ne vaut pas vente : la partie lésée ne pourra pas obtenir l'exécution forcée et n'aura droit qu'à des dommages et intérêts.

NOTRE CONSEIL

Les parties qui désirent recourir à la technique de la promesse synallagmatique devront se mettre d'accord sur la nature exacte de l'acte : vente ou non. Elles devront alors veiller à ce que cette intention soit correctement traduite dans le contrat dont la complexité incite à recommander l'intervention d'un praticien du droit.

LE PACTE DE PRÉFÉRENCE

Par cet acte, le propriétaire d'un immeuble s'engage, en cas de vente, à proposer préalablement cette acquisition, à égalité de prix et de conditions, à une personne déterminée. Il n'est pas tenu de vendre, mais s'il le fait, il doit respecter la préférence.

La Cour de Cassation voit dans ce contrat «une promesse unilatérale conditionnelle».

La Cour, infirmant en 1994 sa jurisprudence antérieure, a décidé que le pacte ne constitue pas une restriction au droit de disposer et n'est donc pas obligatoirement soumis à la formalité de la publicité foncière.

Le pacte peut exister à titre principal, mais sera fréquemment en pratique inséré de manière accessoire dans un contrat tel un bail commercial. Dans ce cas le renouvellement du bail n'entraîne pas de plein droit celui du pacte. Il est préférable de stipuler des délais

pour la durée dans laquelle la préférence peut exister et pour celui de la réponse du bénéficiaire.

Le promettant ne peut accomplir sur le bien des actes juridiques qui videraient le pacte de sa substance.

La violation du pacte de préférence peut donner lieu à annulation de la vente si le bénéficiaire peut prouver la fraude du tiers acquéreur.

A défaut, ce qui sera souvent le cas, il pourra prétendre à des dommages-intérêts.

A SAVOIR

*«...en affirmant un bien sur lequel il avait précédemment consenti un droit de préférence, le propriétaire s'est mis, volontairement, dans l'impossibilité d'exécuter le pacte de préférence...»
(Cass. 3^{ème} civ., 1^{er} avril 1992).*



L'ACQUISITION DU FONCIER

Le droit de construire est un attribut du droit de propriété sur le sol. Mais le droit d'édifier une construction peut aussi être détaché de ce droit de propriété du sol.

LA VENTE IMMOBILIÈRE

Par ce contrat, le vendeur de l'immeuble va transférer son droit de propriété, et simultanément le droit de construire attaché à la propriété, à un acheteur qui devra payer le prix.

Ce peut être un terrain à bâtir, un immeuble destiné à être démoli ou un immeuble inachevé (voir la fiche 23 «La constructibilité de l'immeuble» et la fiche 28 «La fiscalité de la maîtrise foncière»).

LA FORMATION DE LA VENTE

L'application des règles classiques des contrats

La capacité des parties pour la vente est celle requise pour les actes de disposition. Pour les sociétés, il convient de vérifier que son représentant possède les pouvoirs nécessaires, bien qu'en principe les clauses des statuts limitant les pouvoirs des mandataires sociaux sont inopposables aux tiers de bonne foi. Par ailleurs, les mandataires chargés de vendre un immeuble, tels que les agents immobiliers, ne peuvent s'en rendre acquéreurs.



La déclaration d'intention d'aliéner «D.I.A.»
Quand la vente intervient dans une zone où s'exerce un droit de préemption, elle doit préalablement donner lieu à la formalité de la «Déclaration d'intention d'aliéner» (voir la fiche 25 «Les restrictions diverses au droit de construire»).

Le consentement doit être exempt de vices tels que le dol ou l'erreur.

- *dol* : ainsi en est-il du vendeur qui a caché à l'acheteur que l'arrêté d'autorisation était attaqué devant la justice administrative. Mais le dol nécessite la preuve de manœuvres dolosives du vendeur. Aussi en pratique, l'acheteur recourra-t-il à une action pour inexécution par le vendeur de son obligation d'information du vendeur (voir ci-après).

A NOTER

SUPERFICIE A PRELEVER DANS UNE PARCELLE DÉTERMINÉE :

la vente peut-elle être annulée pour objet indéterminé quand elle porte sur une surface à prélever dans une parcelle avant bornage par un géomètre ?

La jurisprudence répond par la négative, dès lors que certaines conditions sont réunies.

C'est ainsi que dans un arrêt, la Cour de Cassation, après avoir relevé que dans le cas d'espèce, la détermination de cette parcelle n'était pas subordonnée à l'établissement d'un plan de bornage par un géomètre, précise que : «la superficie des terrains à prendre dans la parcelle... était déterminée et que la venderesse s'en était remise par avance au choix des acquéreurs quant à sa délimitation exacte (...) la Cour d'Appel en déduit à bon droit, que l'immeuble vendu était déterminable au jour de la convention (...)

(Cass. 3^{ème} civ., 15 février 1984)



- *erreur* : elle devra porter sur les qualités substantielles. Il est cependant à noter que si l'élément qui est cause de l'erreur se rattache à la garantie des vices cachés, ou à l'obligation de délivrance, le vice du consentement ne peut alors être retenu.

L'accord des parties sur l'immeuble («la chose») et sur le prix

L'immeuble doit être la propriété du vendeur et ne doit pas être sous le coup d'un arrêté de péril. Il faut aussi qu'il soit suffisamment individualisé, ce qui résulte en pratique de la désignation cadastrale de l'immeuble ou encore de sa désignation dans l'état descriptif de division de la copropriété, ou dans l'état descriptif de division en volumes.

Le prix doit être déterminé ou déterminable. Il peut être laissé à l'appréciation d'un expert. Il ne doit pas être fictif ou dérisoire. Il peut entraîner au bénéfice du vendeur une rescision pour lésion si le vendeur a été lésé de plus des sept douzièmes. Il peut être susceptible de révision, en application d'un indice qui doit être en relation avec l'objet du contrat ou l'activité des parties.

L'accord des parties sur les autres modalités de la vente

Dès qu'il y a accord des parties sur la chose et sur le prix, il y a vente. Mais la jurisprudence admet que la formation de la vente puisse être retardée jusqu'à un accord complet des parties sur des modalités ordinairement accessoires, telles que, par exemple, la date de paiement du solde du prix ou la date de prise de possession des lieux.

LES MODALITÉS DE LA VENTE

Conditions suspensives : en pratique ces clauses sont surtout insérées dans les avant-contrats.

Conditions résolutoires : par la réalisation d'une telle condition la vente est rétroactivement résolue. Dans ce cas l'acheteur ne peut pas obtenir le remboursement des droits de mutation, sauf s'il s'agit d'une vente en TVA.

La déclaration de command : par ce procédé, l'acheteur se réserve le droit de se substituer une personne dans ses droits. Cette clause est valable au regard du droit civil, mais nécessite, pour éviter la double imposition fiscale, d'être exercée dans les vingt-quatre heures de la signature de l'acte authentique. Aussi en pratique il est préférable de recourir à une clause de substitution insérée dans la promesse unilatérale de vente.

LES EFFETS DE LA VENTE

Les obligations de l'acheteur

L'obligation de payer le prix : l'acheteur doit régler ce prix ainsi que ses accessoires, (frais de notaire, droits d'enregistrement et droits de timbre). La commission d'intermédiaire est à la charge du vendeur. Les parties peuvent aménager ces règles au contrat et décider que la commission sera supportée par l'acheteur : le prix est alors net pour le vendeur. Ils peuvent aussi faire une vente «acte en mains» où le prix payé au vendeur comprend tous les frais supportés normalement par l'acheteur.

Le prix peut donner lieu à un mode particulier de paiement, celui de la rente viagère.

La charge des risques : dans les rapports entre les parties, la propriété est transférée par l'échange des consentements, sauf convention contraire. L'acheteur assume les risques à compter de ce moment-là.

Les obligations du vendeur

L'obligation de renseignements. Le vendeur, surtout s'il est professionnel, est tenu d'informer l'acquéreur sur :

- les caractéristiques juridiques du bien, telles que des servitudes de toute nature, des décisions de révision du POS. La jurisprudence a sanctionné un vendeur de terrain à bâtir qui n'avait pas informé l'acquéreur d'une procédure de révision en cours, mettant en cause la constructibilité du terrain.



**Terrain susceptible d'être pollué**

Il existe aussi une obligation d'information pour les terrains relevant de la législation sur les «installations classées» telles que les industries polluantes.

A défaut, l'acheteur pourra demander l'annulation de la vente, ou la réduction du prix.

- les caractéristiques physiques du bien, comme les risques d'éboulement liés à l'utilisation du terrain.

En cas de violation du devoir d'information qui est une obligation de moyen, l'acheteur devra prouver le défaut de diligences du vendeur.

**Obligation de rapporter la mainlevée des diverses inscriptions de privilèges immobiliers ou d'hypothèques :**

Elle est d'origine jurisprudentielle et se rattache tant à l'obligation de délivrance qu'à celle d'éviction. Elle peut être écartée par contrat ce qui imposera à l'acheteur d'exercer une action en purge de ces inscriptions.

L'obligation de délivrance porte d'abord sur les points suivants :

- l'identité : on ne peut, même à qualité et quantité égales, remplacer un immeuble par un autre.
- la quantité pose le problème de la superficie. Si la vente a été faite pour un prix global, la contenance n'est pas déterminante. Une contenance moindre de plus d'un vingtième à celle stipulée ouvre à l'acheteur le droit à diminution du prix. Si elle est supérieure à ce vingtième, l'acheteur aura le choix entre résoudre le contrat ou payer un supplément de prix. Mais si la cession a été faite «à tant la mesure», l'acheteur en cas de contenance inférieure pourra exiger la surface promise ou demander une diminution de prix.

Si la contenance est supérieure d'un vingtième, l'acheteur peut se désister du contrat ou verser un supplément de prix. Les professionnels peuvent toutefois déroger à ces règles.

- la qualité englobe non seulement celle qui est stipulée au contrat ainsi que la conformité aux normes administratives : ainsi le lotisseur qui délivre un terrain ne répondant pas aux normes de constructibilité ne satisfait pas à son obligation.

L'obligation de délivrance porte aussi sur les accessoires de l'immeuble. Ce peut être les accessoires matériels mais aussi les accessoires juridiques tels que les servitudes, les actions en justice (non personnelles au cédant) et les divers documents administratifs.

La garantie d'éviction et la garantie des vices cachés : pour l'essentiel, il est à noter que le vice du sol n'exonère pas le constructeur de sa garantie décennale (voir la fiche 63 «Les garanties»).

A NOTER**TERRAIN A BATIR ET VICES CACHÉS :**

«...après avoir retenu... qu'à l'origine les terrains étaient marécageux et parsemés de trous d'eaux et que, si la société (...) les avait nivelés et remblayés avant de les lotir en vue de la construction, elle n'avait pas pour autant supprimé l'instabilité et l'humidité excessive de ce sol... ne permettant pas l'édification d'une construction sans travaux de confortation inhabituelle,... la Cour d'Appel en a déduit que le terrain vendu présentait à la date du contrat un vice caché...» (Cass. 3^{ème} civ., 17 janvier 1990).

BAIL À CONSTRUCTION ET BAIL EMPHYTÉOTIQUE

Lire les fiches 45 et 46.



LA SIGNATURE DE L'ACTE AUTHENTIQUE

Etape ultime dans la concrétisation de la vente, la signature de l'acte authentique permet la réitération de l'accord des parties et son opposabilité aux tiers.

Ce moment fort a été entouré par la loi de précautions qui tendent à assurer un maximum de sécurité juridique aux parties et, au delà d'elles, aux tiers par l'effet de la publicité foncière.

Ces précautions tiennent notamment à l'intervention du notaire et au respect de règles particulières de forme.

CARACTÉRISTIQUES ET AVANTAGES DE L'ACTE AUTHENTIQUE

L'acte sous seing privé n'est valable qu'entre les parties. Son opposabilité aux tiers suppose son dépôt entre les mains d'un notaire avec reconnaissance d'écriture et de signature.

Il acquiert date certaine par son enregistrement.

A SAVOIR

POURQUOI LA PUBLICITÉ FONCIÈRE ?

Elle est instituée pour permettre l'opposabilité aux tiers des droits réels immobiliers (tels la propriété ou les hypothèques) et de certaines mesures s'y rapportant (comme une action judiciaire en résolution d'une vente).

Elle repose sur l'institution de fichiers tenus dans les conservations des hypothèques.

La publicité foncière est assurée principalement par les notaires.

La publicité des droits est assurée aux moyens d'extraits délivrés à tout intéressé.

L'acte authentique fait foi, tant dans sa date que son contenu dans les rapports entre les parties, mais aussi à l'égard des tiers.

L'acte ne pourra être contesté qu'en intentant contre le notaire une procédure de faux en écritures publiques.

La crédibilité de l'acte authentique repose alors sur le recours au notaire (voir la fiche 9 «Le notaire»), ainsi qu'au respect de certaines normes relatives à l'établissement et à la conservation de l'acte : les actes reçus par les notaires sont établis en minutes conservées par eux et délivrées aux parties sous forme de copies.

L'acte authentique est revêtu de la «formule exécutoire» qui permet au créancier d'exercer sans autorisation judiciaire une voie d'exécution contre le débiteur.

L'ACTE AUTHENTIQUE DE VENTE

Il doit contenir, en plus des dispositions propres à la vente, diverses stipulations se rapportant à :

- la dénomination des parties dont l'identité doit en outre être vérifiée ;
- la désignation de l'immeuble et des droits cédés, ce qui englobe

l'énumération des privilèges ou hypothèques, servitudes conventionnelles, charges d'urbanisme, règlement de copropriété et état locatif, et impose d'établir une origine de propriété au moins trentenaire du bien ;



- le prix de vente pour lequel doit être précisé s'il est payé ou non devant le notaire et quelle est l'origine des deniers ;
- les autres charges et conditions relatives à l'état du bien vendu, au transfert de propriété et au sort des contrats relatifs à l'immeuble.

Le projet d'acte est porté à la connaissance des parties préalablement à la signature. La séance de signature a lieu devant le notaire ou un clerc habilité à recueillir la signature des parties qui sont présentes ou représentées.

La personne qui reçoit l'acte doit en donner lecture et résumer certains textes de loi.

Puis chaque page est paraphée, la dernière contenant la signature des parties.



Les ventes immobilières par adjudication :

Elles peuvent être amiables ou volontaires, réalisées par le notaire en son étude, ou auprès de la chambre des notaires. Elles donnent lieu à un procès-verbal établi en minute et signé par le vendeur et l'adjudicataire.

Les ventes ont aussi lieu par autorité de justice (en cas de saisie immobilière, par exemple). Le jugement doit être publié aux hypothèques.

A NOTER

L'AFFIRMATION DE SINCÉRITÉ DU PRIX

Elle a été instituée en 1918 pour lutter contre la pratique des «dessous de table». De caractère fiscal, elle concerne notamment les actes de ventes d'immeubles. Son texte est établi par la loi et doit être inséré dans l'acte. La violation de cette affirmation est passible de sanctions pénales que le notaire doit exposer aux parties.



LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIERE

Ce contrat est défini par l'article 1831-1 du Code civil. Il s'agit d'un mandat d'intérêt commun par lequel un promoteur immobilier s'oblige envers un maître de l'ouvrage à faire procéder, pour un prix convenu, au moyen de contrats d'entreprise, à la réalisation d'un programme de construction d'un ou plusieurs édifices, ainsi qu'à procéder lui-même ou à faire procéder, moyennant une rémunération convenue, à tout ou partie des opérations juridiques, administratives et financières qui concourent au même objet.

Cette convention régit ainsi l'activité du promoteur immobilier prestataire de services qui contracte avec le propriétaire d'un terrain désireux de faire bâtir sur celui-ci. Ce contrat, est peu utilisé en pratique en raison des lourdes obligations qui pèsent sur le promoteur immobilier. Aussi l'essentiel de l'activité des promoteurs immobiliers est régie par d'autres contrats et notamment le contrat de maîtrise d'ouvrage déléguée.

LES CARACTÉRISTIQUES DU CONTRAT

A SAVOIR

LA NOTION DE «SECTEUR PROTÉGÉ»

Elle revient souvent dans le droit de la construction et concerne les locaux à usage d'habitation, ou à usage professionnel et d'habitation. Les autres catégories de locaux (commerces, activités, bureaux, etc...) constituent le «secteur libre» de la construction.

Bien que les dispositions du contrat soient susceptibles de dérogations, celui-ci doit reprendre un certain nombre d'éléments.

Le contrat de promotion est un mandat d'intérêt commun.

Le promoteur est un mandataire. Il agit donc au nom et pour le compte de son client, mais ses obligations sont plus lourdes que celles d'un mandataire ordinaire. La loi fait de lui un intermédiaire chargé de faire édifier des constructions au moyen de contrats d'entreprise et le rend garant envers le maître de l'ouvrage des obligations mises à la charge des entrepreneurs.

Ce mandat est d'intérêt commun. A la différence d'un mandat ordinaire, il ne peut être révoqué que par un accord des deux parties.

Si le promoteur réalise lui-même l'immeuble, il est tenu des obligations qui pèsent sur les constructeurs.

Les autres éléments constitutifs du contrat

- *L'édification d'un programme de constructions.* En tant que mandataire, le promoteur est principalement chargé de faire réaliser un tel programme au nom et pour le compte du maître de l'ouvrage. Le contrat peut aussi être utilisé pour certaines opérations de rénovation. Dans tous les cas, l'obligation d'édification porte sur l'immeuble, mais aussi sur ses annexes, tels que les travaux de viabilité.
- *La gestion des opérations annexes.* Il s'agit de tout l'aspect juridique, économique et financier inhérent à la construction. Le promoteur accomplit tout ou partie de ces opérations pour permettre la réalisation du programme : demande de permis de construire, par exemple.
- *Le prix du programme doit être convenu.* Il s'agit du coût de réalisation de l'immeuble.

- *La rémunération du promoteur doit être fixée.* C'est le prix à payer pour rémunérer le promoteur de l'ensemble de sa mission.

La forme et la publicité du contrat

Il peut être passé par acte authentique ou par acte sous seing privé, ce dernier devant être déposé au rang des minutes d'un notaire, et doit obligatoirement faire l'objet d'une publicité à la Conservation des hypothèques, pour être opposable aux tiers.



Le contrat de promotion et le «secteur protégé» :

Quand il porte sur un immeuble de ce secteur, le contrat est strictement réglementé par la loi et son contenu n'est pas susceptible de dérogations. Il comporte, notamment, l'obligation de respecter un échelonnement des paiements, de produire une garantie de remboursement ou d'achèvement et d'assurer une garantie d'isolation phonique.

Enfin, dans certains cas, la conclusion d'un contrat de promotion immobilière est obligatoire. Ceci est le cas, par exemple, des sociétés d'attribution pour la construction de leur immeuble, sauf si leur représentant légal ou statutaire accomplit ces opérations de promotion.

LES DROITS ET OBLIGATIONS DU PROMOTEUR

La situation du promoteur apparaît déséquilibrée. Si ses droits sont restreints, ses obligations et ses responsabilités sont par contre considérables.

Les droits restreints du promoteur

Ses pouvoirs. Le promoteur peut conclure les contrats, et plus généralement tous les actes qu'exige la réalisation du programme, mais il doit demander un pouvoir spécial pour les actes de disposition, tel qu'achat d'un terrain.



Obligation d'assurance :

Le promoteur est tenu de souscrire les polices d'assurances, notamment celles qui concernent tant sa responsabilité de constructeur que celle de représentant du maître de l'ouvrage (voir «les assurances»).

La non cessibilité du contrat. Le promoteur ne peut céder son contrat sans autorisation du maître de l'ouvrage. De plus, il ne peut se substituer à un tiers pour l'accomplissement de sa mission.

Les obligations étendues du promoteur

L'obligation de résultat du promoteur. La loi a calqué la situation du promoteur sur celle des vendeurs d'immeubles à construire et des entrepreneurs.

En conséquence, le promoteur doit faire édifier l'immeuble convenu, ce qui constitue pour lui une obligation de résultat. Si l'immeuble n'est pas entièrement réalisé, ou n'est pas construit dans les délais, ou comporte des défauts de conformité, le maître de l'ouvrage est dispensé de rapporter la preuve d'une faute du promoteur. Il lui suffit de prouver que le résultat n'a pas été atteint.

Sa responsabilité ne sera pas retenue dans l'hypothèse de la survenance d'un événement imprévisible, irrésistible et qui lui est étranger, sous réserve qu'il n'ait commis aucune faute.

La reddition de comptes et la prise en charge du dépassement du prix. C'est l'exécution en fin de contrat d'une obligation propre au promoteur : les comptes de l'opération doivent être arrêtés entre les parties. Cette reddition ne porte que sur le prix de la réalisation du programme et non sur la rémunération du promoteur. Si le maître de l'ouvrage estime que le promoteur aurait pu être plus économe dans sa gestion, il doit en rapporter la preuve.

En principe, les économies faites par le promoteur doivent profiter au maître de l'ouvrage : le fait que le prix stipulé soit un maximum ne l'autorise pas à conserver les économies réalisées. Les parties peuvent aménager cette règle et décider d'intéresser le promoteur aux économies réalisées.

A SAVOIR**LE CONTRAT DE «MAÎTRISE D'OUVRAGE DÉLÉGUÉE» (MOD)**

Cette convention est régie par la loi en matière de maîtrise d'ouvrage publique.

Pour la maîtrise d'ouvrage privé du secteur libre, la pratique a créé une version, qui est un substitut au contrat de promotion, où le maître d'ouvrage délégué n'est qu'un mandataire, voire un simple prestataire de services.

Ceci limite sa responsabilité contractuelle, le client devant prouver une faute, et peut atténuer l'obligation d'édification de l'immeuble jusqu'à la transformer en simple obligation de moyens et non plus de résultats.

Par contre, le maître d'ouvrage délégué se voit imposer les obligations de garantie de vices pesant sur les constructeurs.

Si le promoteur ne peut pas en principe bénéficier des économies qu'il fait réaliser à son cocontractant, il doit par contre prendre à sa charge les dépassements du prix convenu, sauf si ceux-ci résultent du fait du maître de l'ouvrage.

En pratique, le promoteur peut faire stipuler un «poste pour imprévus», dont le contenu et les conditions d'utilisation doivent être nettement précisés, et qui lui donne une certaine marge de sécurité.

Obligation de garantie du promoteur : le promoteur est garant de l'exécution des obligations mises à la charge des personnes -dont les entrepreneurs- avec lesquelles il a traité au nom de son client. Il ne s'agit pas d'une «responsabilité relais» et le maître de l'ouvrage n'est pas tenu de mettre préalablement en cause l'entrepreneur responsable. Si le promoteur a construit lui même l'immeuble, il est tenu vis-à-vis du maître de l'ouvrage aux garanties des vices de constructions qui pèsent sur les entrepreneurs.

Ainsi dans tous les cas, le promoteur est astreint à la garantie décennale et à la garantie biennale. Il n'est pas tenu par contre à la garantie de parfait achèvement. Ceci est d'autant plus sévère pour le promoteur que dans ses rapports avec les entrepreneurs, la jurisprudence lui impose de prouver leur faute pour mettre en jeu leur responsabilité.

En dehors de ces cas, le promoteur engage aussi sa responsabilité envers son client en cas de faute prouvée. Il engage éventuellement sa responsabilité délictuelle ou quasi-délictuelle à l'égard des tiers.

LA SITUATION DU MAÎTRE DE L'OUVRAGE**L'obligation de payer le prix**

Il s'agit tant du prix de la construction que de la rémunération du promoteur.

L'OBLIGATION DE RESPECTER LES CONTRATS CONCLUS PAR LE PROMOTEUR

Le contrat de promotion étant un mandat, les actes conclus par le promoteur dans le cadre de sa mission engagent le maître de l'ouvrage.

Le droit de céder le contrat

Le maître de l'ouvrage a ce droit ce qui équivaut à la possibilité de céder tout le programme. Il peut le faire sans autorisation du promoteur mais reste garant des obligations mises à la charge du cessionnaire.

LA FIN DU CONTRAT

Le contrat prend fin par la livraison de l'immeuble et par l'arrêt définitif des comptes entre le promoteur et son client.

Il peut aussi être révoqué par leur consentement mutuel ou de manière judiciaire.

Le contrat n'est cependant pas résolu par la survenance d'une procédure de faillite à l'encontre du promoteur.

A NOTER

Lors de la création de ce contrat en 1971, la volonté du législateur a été de calquer la responsabilité du promoteur sur celle des entrepreneurs et des vendeurs d'immeubles à construire.

Mais à cette importante responsabilité s'ajoute celle découlant du mandat - telle l'obligation de rendre compte - d'autant plus aggravée que certaines règles favorables de ce contrat sont écartées.

Ceci, joint à la faiblesse de la rémunération que le promoteur peut attendre d'un tel contrat, a abouti à une désaffection certaine vis-à-vis de cette convention. En pratique, le promoteur a recours soit à la «maîtrise d'ouvrage déléguée» soit, s'il peut acheter le terrain, à une vente en l'état futur d'achèvement (VEFA).

LE CONTRAT D'ENTREPRISE

Contrat fondamental pour assurer la réalisation des diverses prestations matérielles ou intellectuelles qui concourent à la réalisation de l'immeuble, il met en relation l'entrepreneur, nommé aussi le locateur d'ouvrage, qui s'oblige à réaliser un ouvrage destiné à un maître de l'ouvrage qui devra en payer le prix.

A la différence du contrat de travail, l'entrepreneur n'est pas subordonné au maître de l'ouvrage. A la différence de la vente, le contrat comporte une grande part de travail par rapport à l'importance des matériaux fournis et se caractérise aussi par la spécialité de la prestation fournie.



Le contrat concerne des travaux de construction ou de génie civil : il s'agit alors d'un marché de travaux privés. Mais il régit aussi les prestations intellectuelles des architectes et bureaux d'études.

Les règles suivantes ne concernent que le marché de travaux privés.

A SAVOIR

La norme AFNOR P 03-001 établit les documents suivants pour le marché : lettre d'engagement ou soumission acceptée et ses annexes ; cahier des clauses administratives particulières ; documents donnant la description des ouvrages par écrit ; documents donnant la description graphique des ouvrages par les dessins et les plans ; cahier des clauses spéciales ; calendrier général complété éventuellement par le calendrier d'exécution ; cahier des clauses techniques particulières ; cahier des clauses administratives générales.

LA FORMATION DU CONTRAT

Période de pourparlers. Le contrat d'entreprise peut donner lieu à un contrat librement négocié dans le cadre d'un marché de gré à gré. Mais le maître de l'ouvrage peut aussi lancer une procédure d'appel d'offres privée et confier le marché à l'entrepreneur le moins offrant.

Forme et contenu du contrat. Le contrat entre commerçants peut être prouvé par tous moyens. En pratique, les contrats portant sur des sommes importantes sont conclus par écrit. Le contenu comprendra le marché et ses annexes. La norme AFNOR P 03-001 constitue un modèle de base non obligatoire que les parties peuvent compléter ou adapter (*voir encadré*).

Le prix du marché. Bien que le prix ne soit pas un élément essentiel du contrat, il est préférable d'en stipuler un. En pratique, les parties auront recours à l'un des types de marché suivants :

- *le marché à forfait* : voir encadré page suivante ;
- *le marché sur devis* : il comporte un état détaillé des travaux à exécuter avec fixation du prix particulier de chaque article ;
- *le marché sur prix unitaire, ou au mètre*, où le prix se calcule en appliquant des prix unitaires aux quantités effectivement exécutées. Ces prix sont soit des séries de prix établies dans des recueils existants,

soit des bordereaux de prix, spécialement élaborés ;

- *les travaux sur dépenses contrôlées*. Ils donnent lieu à justificatifs.

LES OBLIGATIONS DE L'ENTREPRENEUR

La réalisation de l'ouvrage par l'entrepreneur. Ce dernier doit construire, en conformité aux stipulations contractuelles, et en respectant les délais. Il choisit les matériaux et



assume les conséquences de ses erreurs de choix. Il doit surtout bâtir selon les règles de l'art, certaines de celles-ci étant codifiées à travers des documents techniques unifiés (DTU).

Il assume en outre une mission de garde de l'ouvrage. En cas de retard, le maître de l'ouvrage peut demander une indemnité ou se prévaloir des pénalités de retard de la clause pénale s'il en existe une.

A NOTER

LE MARCHÉ À FORFAIT

Très utilisé en pratique, il se caractérise principalement par le fait que le prix est fixé pour un montant global et arrêté.

Le champ du forfait : il ne peut être conclu que par le propriétaire du sol, ce qui l'interdit pour la sous-traitance, et ne peut être utilisé que pour la construction ou la rénovation de bâtiments, ce qui l'exclut pour les autres ouvrages. Il peut obliger l'entrepreneur de bâtiments et aussi l'architecte.

Les autres conditions du forfait :

- *le prix doit être global et immuable. Global, le prix doit se rapporter à l'ensemble de l'ouvrage et non à chaque lot. Il doit aussi être immuable, ce qui n'interdit pas cependant de stipuler une clause de révision.*
- *les caractéristiques de l'ouvrage doivent être arrêtées. Elles ne peuvent donc en principe être susceptibles de modifications. Une clause du contrat qui permettrait au maître de l'ouvrage de modifier les plans ôterait le caractère de forfait au marché. Si des travaux supplémentaires sont demandés en cours de contrat, ils doivent donner lieu à une autorisation écrite du maître de l'ouvrage et être stipulés à prix convenu. Le maître de l'ouvrage doit ratifier les travaux après réalisation, la jurisprudence ayant admis que cette ratification soit tacite.*

Ce qui peut faire perdre sa qualité de forfait au marché :

- *les clauses qui permettent au maître de l'ouvrage de modifier certains articles du devis descriptif, ou de renoncer à certains ouvrages prévus ;*
- *le bouleversement de l'économie du contrat dû à une initiative du maître de l'ouvrage, tel que le fait d'avoir obtenu un permis de construire modificatif ;*
- *les travaux hors marché, demandés par le maître de l'ouvrage et étrangers au plan retenu.*



Obligation jurisprudentielle de conseil :

«**Tout entrepreneur est tenu d'un devoir de conseil qui s'étend, notamment, aux risques présentés par la réalisation de l'ouvrage envisagé ; eu égard, en particulier, à la qualité des existants sur lesquels il intervient et qui doit, éventuellement, l'amener à refuser l'exécution de travaux dépassant ses capacités**» (Cass. 3^{ème} civ., 15 décembre 1993).

Elle concerne aussi les rapports de l'entrepreneur avec le maître d'œuvre et les autres entrepreneurs.

Les retenues de garanties par le maître de l'ouvrage. Elles permettent au maître de l'ouvrage de retenir jusqu'à 5 % des sommes dues à l'entrepreneur pour remédier aux malfaçons. Propres aux marchés privés, elles sont réglementées par une loi de 1971 et doivent, pour s'appliquer, faire l'objet d'une stipulation contractuelle.

La jurisprudence a donné une interprétation restrictive des droits du maître de l'ouvrage. Elle limite la retenue aux dommages ayant fait l'objet de réserves lors de la réception et la refuse en conséquence pour les dommages relevant de la garantie de parfait achèvement. Elle la refuse aussi pour les retards de livraison ou l'application des pénalités.



A SAVOIR

LA SOUS-TRAITANCE

Ce qu'est la sous-traitance : l'entrepreneur peut confier par un sous-traité, et sous sa responsabilité, tout ou partie de l'exécution de l'ouvrage à une autre entreprise appelée le sous-traitant. Il acquiert alors vis-à-vis d'elle la qualité de maître de l'ouvrage dans le cadre d'un nouveau contrat d'entreprise.

En principe, aucune relation ne devant exister entre le principal maître de l'ouvrage et le sous-traitant, celui-ci ne devrait pas pouvoir exercer une action contre lui.

LA PROTECTION DES SOUS-TRAITANTS :

aussi, pour protéger les intérêts de ces entreprises, une loi de 1975 a établi les mesures suivantes :

- *le maître de l'ouvrage doit accepter cumulativement l'entreprise sous-traitée, ainsi que ses conditions de paiement, cette acceptation pouvant être expresse ou même tacite ;*
- *à défaut, l'entrepreneur ne pourra se prévaloir de la sous-traitance à l'encontre du maître de l'ouvrage, mais il devra la respecter dans ses rapports avec le sous-traitant ;*
- *si le maître de l'ouvrage a connaissance d'une sous-traitance occulte, il doit mettre en demeure l'entrepreneur principal de faire agréer ce sous-traitant. Sinon, le maître de l'ouvrage s'expose à engager sa responsabilité envers le sous-traitant ;*
- *en cas de sous-traitance régulière, le sous-traitant peut bénéficier d'une action directe qui lui permet alors de demander au maître de l'ouvrage le paiement de sa créance dans la limite de ses prestations et de ce que doit le maître de l'ouvrage à l'entrepreneur principal. Le sous-traitant doit respecter des règles particulières de mise en demeure ;*
- *l'entrepreneur principal doit garantir le sous-traitant pour toutes les sommes qu'il lui doit, soit par un cautionnement solidaire, soit en demandant au maître de l'ouvrage de régler directement le sous-traitant.*

LA GARANTIE DE PAIEMENT : *en cas de garantie de l'entrepreneur principal par le maître de l'ouvrage au moyen d'un paiement direct, le sous-traitant peut s'en prévaloir vis-à-vis du maître de l'ouvrage.*

Par contre, il ne peut la demander si l'entrepreneur principal est garanti par un cautionnement ou une garantie contractuelle.

LA RESPONSABILITÉ DU SOUS-TRAITANT : *non-astreint à la garantie décennale et à la garantie biennale, il est par contre tenu envers l'entrepreneur principal d'une obligation de résultats.*

Le maître de l'ouvrage doit consigner la retenue, à moins que l'entrepreneur ne fournisse une caution solidaire émanant d'un établissement de crédit.

LES OBLIGATIONS DU MAÎTRE DE L'OUVRAGE**Le paiement du prix des travaux**

Il porte sur les acomptes et sur le solde.

Les acomptes sont payés au fur et à mesure de l'état d'avancement des ouvrages et correspondent à des travaux et à des approvisionnements sur le chantier. Quand il existe un architecte, celui-ci doit procéder aux vérifications d'usage.

La garantie du paiement

Pour renforcer la protection des entrepreneurs contre les risques d'impayés, **le nouveau décret d'application de la Loi du 10 juin 1994, pris le 30 juillet 1999, rend obligatoire la fourniture d'une garantie de paiement par tout maître d'ouvrage faisant exécuter des travaux excédant 79 000 frs, déduction faite des arrhes et acomptes versés lors de la conclusion du contrat.**

Les premières décisions judiciaires confirment que la garantie est de droit et n'est en aucune manière subordonnée à l'existence d'impayés.

La garantie par paiement direct : si le marché est financé par un crédit spécifique destiné exclusivement et en totalité au paiement des travaux, le montant du prêt ne peut être versé au maître de l'ouvrage que si l'entrepreneur a reçu ce qui lui est dû. Des obligations précises pèsent alors sur l'établissement de crédit, telle celle de débloquer les fonds seulement sur ordre écrit du maître de l'ouvrage.

La garantie par stipulation conventionnelle ou par cautionnement solidaire : si ce prêt n'est que partiel, ou s'il n'y a pas crédit spécifique, la garantie prendra la forme, soit d'une stipulation contractuelle (telle qu'une consignation entre les mains d'un tiers), soit d'un cautionnement solidaire émanant d'un établissement de crédit ou assimilé.

A défaut de garantie par contrat ou cautionnement, et en cas d'impayés, l'entrepreneur peut surseoir à l'exécution du contrat après une mise en demeure restée sans effet pendant au moins quinze jours.



LE DÉNOUEMENT DU CONTRAT**La réception et la livraison de l'immeuble**

La réception permet au maître de l'ouvrage d'exprimer son sentiment sur la conformité de la réalisation aux stipulations contractuelles (*voir la fiche 37 «La réception des travaux»*).

**Les garanties décennale et biennale**

Champ d'application de ces garanties

- La garantie décennale d'une durée de dix ans, concerne les dommages qui
 - soit compromettent la solidité de l'ouvrage ou qui, l'affectant dans l'un de ses éléments constitutifs ou l'un de ses éléments d'équipement, le rendent impropre à sa destination ;
 - soit affectent la solidité des éléments d'équipement d'un bâtiment - notion plus restrictive que celle d'ouvrage - si ceux-ci font indissociablement corps avec les ouvrages de viabilité de fondation d'ossature, de clos ou de couverts.
- La garantie biennale d'une durée de deux ans, se rapporte aux dommages qui affectent le bâtiment dans l'un de ces éléments constitutifs ou l'un de ces éléments d'équipement le rendant impropre à sa destination.

Régime de ces garanties

Une présomption de responsabilité pèse sur le constructeur qui ne peut s'exonérer que par la preuve d'une cause étrangère, c'est-à-dire un cas de force majeure, une faute du maître de l'ouvrage ou d'un tiers.

Les délais, qui partent de la réception des travaux, sont des délais d'épreuve et d'action.

La garantie de parfait achèvement

La garantie de parfait achèvement n'est due que par l'entrepreneur.

En aucun cas elle n'est due par le vendeur d'immeuble à construire.



Attention : les garanties décennale, biennale et de parfait achèvement sont d'ordre public et ne peuvent faire l'objet d'aucune exclusion ou limitation. Si de telles clauses figurent dans les contrats, elles sont réputées non écrites.

La responsabilité contractuelle de droit commun de l'entrepreneur

Avant réception, l'entrepreneur est responsable des retards dans l'exécution des travaux et dans la livraison de l'ouvrage. Il est aussi responsable des malfaçons.

Après réception, l'entrepreneur est responsable :

- des désordres apparents ayant fait l'objet de réserves lors de la réception ;
- des «dommages intermédiaires» c'est-à-dire ceux qui se manifestent après la réception de l'ouvrage et ne sont pas couverts par une garantie (par exemple : les dommages qui ne compromettent pas la solidité de l'ouvrage ou les désordres esthétiques) ;
- les défauts de conformité quand ils ont fait l'objet de réserves ;
- les dommages immatériels ;
- les dommages invoqués sur l'action récursoire du maître d'ouvrage.

Dans tous les cas de cette responsabilité de droit commun, **la jurisprudence impose que soit rapportée la preuve d'une faute de l'entrepreneur**. Le délai pour agir, qui est de dix ans à compter de la réception, est à la fois un délai d'épreuve et un délai d'action.



LES ASSURANCES DE LA CONSTRUCTION

L'assurance des risques de la construction pendant l'édification d'un bâtiment est indispensable car la survenance de sinistres à l'occasion de la construction d'un immeuble est pratiquement inévitable. Un grand nombre d'entre eux provoquent des dommages aux conséquences pécuniaires importantes. Aussi la loi a-t-elle institué une double obligation d'assurance.

LA DOUBLE OBLIGATION D'ASSURANCE

La matière est régie par la loi «Spinetta» du 4 janvier 1978, insérée aux articles L 241-1 et suivants du Code des assurances.

L'obligation d'assurance du maître de l'ouvrage

Le maître de l'ouvrage, personne physique ou morale, propriétaire - ou son mandataire - vendeur, qui fait réaliser des travaux de bâtiments, *est tenu de souscrire pour son compte ou pour celui des propriétaires successifs, une assurance de dommages* appelée à jouer immédiatement pour financer les travaux de réparation de nature décennale en dehors de toute recherche de responsabilité.

Certains établissements publics en sont dispensés. Cette assurance doit être souscrite avant l'ouverture du chantier.

L'obligation d'assurance des constructeurs et participants à l'acte de construire

Elle couvre, dans un premier temps, la responsabilité décennale pesant sur eux ; puis, dans un deuxième temps, le recours de l'assureur de dommages subrogé dans les droits de son assuré.

L'obligation d'assurer des compagnies

Les compagnies ont l'obligation d'assurer. En cas de refus, l'intéressé peut saisir le Bureau Central de Tarification.

Modalités, contrôles, sanctions

L'assurance responsabilité doit être souscrite avant l'ouverture du chantier et il doit en être justifié lors de la déclaration d'ouverture de chantier à l'autorité compétente pour recevoir cette déclaration.

Les personnes soumises aux obligations d'assurance doivent être en mesure de justifier qu'elles y ont satisfait (article L. 243-2 du Code des assurances).

Pendant l'exécution des travaux, le maître de l'ouvrage peut demander à tout participant de justifier qu'il satisfait aux obligations légales.

L'article L. 243 du Code des assurances établit des sanctions pénales à l'encontre des personnes contrevenant aux deux obligations d'assurance : emprisonnement de 10 jours à 6 mois, amende de 2 000 à 500 000 Frs (305 à 76 225 €) ou l'une des deux peines seulement. Toutefois, ces sanctions ne s'appliquent pas à la personne physique construisant un logement pour l'occuper ou le faire occuper par son conjoint, ses ascendants, ses descendants ou ceux de son conjoint.

L'ASSURANCE DE DOMMAGES À L'OUVRAGE

Le contrat d'assurance de dommages à l'ouvrage qui répond à l'obligation d'assurance instaurée par la loi du 4 janvier 1978 relative à la responsabilité et à l'assurance dans le domaine de la construction comporte, outre l'assurance obligatoire, des assurances facultatives.

L'ASSURANCE OBLIGATOIRE DE DOMMAGES À L'OUVRAGE (DO)**Objet**

Cette assurance a pour objet de financer les travaux de réparation des dommages survenus à l'ouvrage et mettant en jeu la responsabilité à laquelle les constructeurs sont assujettis de plein droit aux termes des articles 1792 et 1792-2 du Code civil, c'est-à-dire les dommages couverts par la garantie décennale (*voir la fiche 34 «Le contrat d'entreprise»*).

Ouvrages concernés

L'assurance de dommages-ouvrage ne s'applique qu'aux ouvrages de bâtiment. Les ouvrages de génie civil n'entrent pas dans le domaine de l'assurance obligatoire.

Personnes concernées

Elle doit obligatoirement être souscrite par tout maître d'ouvrage qui fait réaliser des travaux de bâtiment, avec cependant certaines exonérations parmi lesquelles on peut noter, pour les bâtiments à usage autre que d'habitation (locaux professionnels, sportifs, scolaires), les personnes morales de droit privé construisant pour leur compte, dont l'activité dépasse deux des trois seuils suivants :

1. 6,2 millions d'écus, (43 000 000 Frs environ) (6 555 308 € environ) au bilan,
2. 12,8 millions d'écus, (90 000 000 F environ) (1 372 041 € environ) de chiffre d'affaires,
3. au moins 250 personnes employées.

L'assurance bénéficiera également aux propriétaires successifs de l'ouvrage.

Périodes concernées

L'assurance prend normalement effet après l'expiration du délai d'un an de la garantie de parfait achèvement, c'est-à-dire un an après la réception.

Mais elle s'étend au paiement des réparations nécessaires pour couvrir les désordres de nature décennale :

- **avant la réception**, lorsqu'après mise en demeure restée infructueuse le contrat de louage d'ouvrage conclu avec l'entrepreneur est résilié pour inexécution par celui-ci de ses obligations ;

- **après réception et pendant l'année de garantie de parfait achèvement** lorsqu'après mise en demeure restée infructueuse l'entrepreneur n'a pas exécuté ses obligations.

Elle prend fin en même temps que la responsabilité décennale des constructeurs, c'est-à-dire, en principe, 10 ans après la date de réception des travaux.

**Reconstitution de la garantie :**

En principe selon les contrats d'assurance, le montant de l'assurance obligatoire est limité au coût total définitif de la construction.

Ce montant s'épuise au fur et à mesure que les sinistres sont réglés.

Il peut être éventuellement reconstitué sur demande de l'assuré moyennant paiement d'une prime complémentaire.

Les délais de règlement des sinistres

Les délais de règlement des sinistres sont fixés par la loi. Le délai au terme duquel l'assureur doit avoir notifié sa décision sur la mise en jeu de la garantie **est de 60 jours** courants à compter de la réception de la déclaration de sinistre.

Le délai au terme duquel l'assureur doit avoir notifié son offre d'indemnité **est de 90 jours** courants à compter de la réception de la déclaration de sinistre.



En cas de non-respect de ces deux délais, la couverture est due et l'assuré peut engager les dépenses nécessaires à la réparation des dommages. L'indemnité versée par l'assureur est alors majorée de plein droit d'un intérêt égal au double du taux de l'intérêt légal. La loi prévoit qu'un délai supplémentaire peut être proposé par l'assureur à l'assuré en cas de difficulté exceptionnelle. Ce délai ne peut toutefois excéder 135 jours qui s'ajoutent aux 90 jours précités.

Le processus de règlement

Il a été simplifié depuis un arrêté du 30 mai 1997.

Amélioration de la déclaration de sinistre

Le bénéficiaire de la police dommages-ouvrage doit produire une déclaration de sinistre qui ne sera recevable que si elle comporte certains éléments tenant à la police d'assurance et au sinistre. L'assureur qui reçoit une déclaration qui n'est pas «constituée» selon les conditions qui précèdent, dispose d'un délai de dix jours à compter

de la réception de la déclaration de sinistre incomplète pour signifier à l'assuré que sa déclaration n'est pas réputée constituée et réclamer les renseignements manquants.

Les délais de 60 et 90 jours prévus par l'article L 242-1 du Code des assurances pour prendre parti sur l'application de la garantie et pour faire une offre, ne courent qu'à compter de la réception de la déclaration «constituée».

On peut toutefois considérer que les délais devraient courir à compter de la réception de la déclaration incomplète lorsque l'assureur n'aura pas réagi dans les dix jours de sa réception.

A NOTER

Le caractère obligatoire de la procédure amiable prévue par les clauses types, et spécialement l'obligation pour l'assuré, avant d'emprunter une voie contentieuse, de solliciter auprès de son assureur une expertise amiable.

Possibilité pour l'assureur de ne pas désigner d'expert dans certains cas

L'assureur peut décider de ne pas recourir à l'expertise s'il estime au vu de la déclaration du sinistre que la mise en jeu de la garantie est totalement injustifiée, ou que l'évaluation du dommage est inférieure à 12 000 Frs (1 829 €) TTC.

Dans ce cas, il doit notifier à l'assuré son refus de garantie ou son offre d'indemnité dans un délai de quinze jours à compter de la réception de la déclaration de sinistre constituée. En cas de contestation de l'assuré, celui-ci peut obtenir la désignation d'un expert.

Date d'application

Les dispositions précédentes sont applicables à tous les sinistres déclarés après le 1^{er} septembre 1997 quelle que soit la date de souscription de la police.

LES ASSURANCES FACULTATIVES DE DOMMAGES

A titre facultatif, l'assurance de dommages-ouvrage peut être complétée par l'assurance des :

- dommages matériels entraînant la mise en jeu de la garantie de bon fonctionnement de 2 ans concernant les éléments d'équipement inaptes à remplir les fonctions qui leur sont dévolues dans la construction, (*voir la fiche 34 «Le contrat d'entreprise»*).
- dommages immatériels résultant directement de dommages matériels tels que perte de loyer, privation de jouissance.
- dommages matériels subis par les existants, c'est-à-dire les parties anciennes servant de support aux travaux et appartenant au maître ou au propriétaire de l'ouvrage à la condition que ces dommages soient la conséquence directe de l'exécution des travaux neufs et nuisent à la solidité de la construction ou à la sécurité de ses occupants.

Ces assurances facultatives sont limitées à des montants forfaitaires. Ces montants peuvent être reconstitués selon le même principe que ceux de l'assurance obligatoire.

L'ASSURANCE DE RESPONSABILITÉ

Les constructeurs encourent dans l'exercice de leur activité les responsabilités professionnelles suivantes :



- la responsabilité découlant de la garantie décennale, de la garantie biennale et de la garantie de bon fonctionnement (voir la fiche 34 «Le contrat d'entreprise»). **Seule la responsabilité décennale fait l'objet d'une obligation d'assurance.** L'exigence d'une assurance couvrant les autres responsabilités est souvent contractuellement prévue dans les marchés ;
- la responsabilité contractuelle de droit commun due à une mauvaise exécution du marché ; manquement à l'obligation de renseigner le client notamment sur le coût et les risques des travaux ; dommage aux existants résultant de l'exécution de travaux neufs ; matériaux non conformes aux stipulations du marché ; non-respect de la réglementation sans désordre ;
- la responsabilité civile à l'égard des tiers (articles 1382 et suivants du Code civil) : dommages corporels, dommages aux immeubles voisins dits souvent «avoisinants».

L'ASSURANCE OBLIGATOIRE DE LA RESPONSABILITÉ DÉCENNALE

Cette assurance concerne les travaux de bâtiment donnant lieu à la garantie décennale (voir la fiche 34 «Le contrat d'entreprise»).

La responsabilité décennale est d'ordre public, elle fait peser une présomption de responsabilité sur le constructeur qui ne peut s'exonérer que par la preuve d'une cause étrangère, c'est-à-dire un cas de force majeure, une faute du maître de l'ouvrage ou d'un tiers.

Sont soumis à cette responsabilité et doivent être assurés :

- les constructeurs et personnes assimilées aux constructeurs : l'architecte, l'entrepreneur, le technicien ou toute autre personne liée au maître de l'ouvrage par un contrat d'entreprise,
- le vendeur après achèvement d'un ouvrage qu'il a construit ou fait construire,
- le mandataire du propriétaire de l'ouvrage qui a accompli une mission assimilable à celle d'un locateur d'ouvrage,

A SAVOIR

LA RESPONSABILITÉ DES FABRICANTS D'EPERS (ÉLÉMENTS POUVANT ENTRAÎNER LA RESPONSABILITÉ SOLIDAIRE)

Selon l'article 1792-4 du Code civil, le fabricant d'une partie d'ouvrage ou d'un élément d'équipement conçu et produit pour satisfaire à des exigences précises, est solidairement responsable des obligations mises à la charge du locateur d'ouvrage par les articles 1792, 1792-2 et 1792-3 lorsque ce locateur d'ouvrage a mis en œuvre, sans modification, et conformément aux règles édictées par le fabricant, l'ouvrage, la partie d'ouvrage ou l'élément d'équipement considéré. Il est ainsi tenu à la même obligation d'assurance et des mêmes sanctions en cas de défaut d'assurance.

- le vendeur d'un immeuble à construire,
- le promoteur,
- le constructeur de maisons individuelles.

LES AUTRES ASSURANCES

L'assurance de la responsabilité civile à l'égard des tiers.

La norme AFNOR P 03-001 impose également cette assurance pour les marchés privés.

L'assurance de la responsabilité contractuelle de droit commun

après achèvement des travaux, - jusqu'à la réception des travaux, l'entrepreneur doit assumer lui-même la bonne exécution de son marché - peut être imposée par le maître de l'ouvrage.

L'assurance de certains risques en cours de travaux : est imposée par la norme AFNOR P 03-001 pour couvrir les effondrements, la menace grave et imminente d'effondrement total ou partiel des ouvrages, l'incendie, les explosions et les dégâts des eaux sur le chantier.

L'ASSURANCE DES TRAVAUX EXÉCUTÉS AVEC DES MATÉRIAUX ET PROCÉDÉS NON TRADITIONNELS

Les polices d'assurance offertes aux entrepreneurs ne couvrent automatiquement que les travaux dits de «technique courante» : c'est-à-dire réalisés avec des matériaux et/ou des procédés «traditionnels» ou «normalisés».

Suivant ces polices, sont «traditionnels» ou «normalisés» les matériaux ou procédés faisant l'objet de définitions et de spécifications dans les documents normatifs en vigueur : normes françaises homologuées, règles de calcul, cahiers des clauses techniques et cahiers des clauses

spéciales DTU (documents techniques unifiés), cahiers des charges ou règles établis par les organismes professionnels.



Pour les travaux réalisés avec des matériaux ou «procédés non traditionnels» ou «non normalisés», les assureurs se réservent la possibilité de fixer, au cas par cas, les conditions techniques et tarifaires de leurs garanties, en fonction de leur appréciation des risques.

Dans ces cas, l'entrepreneur doit obtenir la justification écrite que son assureur le garantit.

Lorsque l'acceptation de garantir l'entrepreneur est subordonnée au respect de prescriptions particulières, ces dernières doivent être mentionnées dans les pièces contractuelles du marché de l'entrepreneur.

Il ne faut pas se contenter des garanties présentées par les fabricants ou vendeurs. En effet, elles ne sont pas acquises pour la durée des responsabilités encourues par ces personnes, mais sont accordées par année et cessent en cas de résiliation des contrats d'assurance. En revanche, on sait que les garanties des entrepreneurs sont acquises pour la durée de la responsabilité décennale, même en cas de résiliation des contrats d'assurance, et elles s'appliquent à tous les dommages quelle qu'en soit l'origine.

LES ASSURANCES COUVRANT À LA FOIS LES DOMMAGES ET LA RESPONSABILITÉ

La police unique de chantier (PUC)

La police unique de chantier réunit à l'occasion d'une opération déterminée au sein d'un **même contrat, l'assurance de dommages** du maître de l'ouvrage et **l'assurance de responsabilité** décennale des constructeurs.

Outre le maître de l'ouvrage et les propriétaires successifs de l'ouvrage peuvent donc être garantis :

les constructeurs réalisateurs : les concepteurs, architectes, ingénieurs, bureaux d'études, les entrepreneurs traitants et sous-traitants, le contrôleur technique.

les constructeurs non réalisateurs : le promoteur immobilier, le vendeur d'immeubles à construire, le vendeur après achèvement d'un ouvrage qu'il a construit ou fait construire, le mandataire du propriétaire de l'ouvrage.

Ces assurances ont pour objet de financer les travaux de réparation des désordres survenus à l'ouvrage et mettant en jeu la responsabilité décennale des constructeurs.

La garantie est limitée pour l'ensemble des participants à la PUC au coût total et définitif de la construction. Son indexation permet de suivre l'évolution du coût de la construction pendant la période assurée. Elle se réduit au fur et à mesure que les sinistres sont réglés mais peut, le cas échéant, être reconstituée moyennant paiement de primes complémentaires.

A titre facultatif, la garantie peut être étendue aux dommages suivants :

- dommages matériels entraînant la mise en jeu de la garantie de bon fonctionnement des deux ans visés à l'article 1792-3 du Code civil et concernant les éléments d'équipement inaptes à remplir les fonctions qui leur sont dévolues dans une construction donnée ;
- dommages immatériels résultant des dommages de caractère décennal (perte de loyer, privation de jouissance...) ;
- dommages matériels survenus après la réception et subis par les existants ;
- dommages matériels résultant d'un effondrement en cours de travaux.

La responsabilité civile générale, c'est-à-dire la responsabilité contractuelle de droit commun et la responsabilité quasi délictuelle, n'entrent pas dans l'objet de la PUC.



L'assurance tous risques chantier (TRC)

Pendant la période d'exécution des travaux, la police tous risques chantier garantit :

- les dommages matériels survenus accidentellement,
 - à l'ouvrage, objet du marché,
 - à l'ouvrage provisoire prévu au marché ou nécessaire à son exécution,
 - aux matériaux, machines, matériels et équipements destinés à être incorporés à l'ouvrage lorsqu'ils se trouvent sur le chantier,
 - aux existants (biens immobiliers) par le fait de l'exécution des travaux et non des propres défauts de ces existants.
- la responsabilité civile que le maître de l'ouvrage encourt à l'égard des tiers en raison des dommages corporels et/ou matériels ainsi que des dommages immatériels qui en découlent trouvant leur origine sur le chantier et imputables à l'exécution des travaux.

Pendant la période dite de maintenance d'une durée d'un an après réception de l'ouvrage, la police garantit les dommages matériels survenus accidentellement à l'ouvrage, ayant pour origine des causes antérieures à la réception et/ou due à des maladroites, négligences ou fautes des entreprises lorsqu'elles reviennent sur les lieux pour l'exécution de leurs obligations contractuelles.

Les caractéristiques du contrat

Le contrat tous risques chantier souscrit par le maître de l'ouvrage ou l'entrepreneur est une assurance de dommages qui :

- s'applique sans la recherche de responsabilité pendant la période d'exécution des travaux ;
- a pour vocation de procurer une indemnisation et donc une réparation rapide ;
- permet d'éviter un retard dans l'achèvement des travaux et par suite dans la mise en service de l'ouvrage par le maître de l'ouvrage.

Les garanties du contrat tous risques chantier complètent l'assurance obligatoire de dommages à l'ouvrage.

L'opération de construction est ainsi couverte depuis l'ouverture du chantier.

Dans l'hypothèse où le sinistre engage la responsabilité de tiers, l'assureur n'exerce les recours contre ceux-ci qu'après paiement des indemnités et achèvement de l'ouvrage.



LE CHANTIER DE TRAVAUX, FORMALITES ET SECURITE

Le chantier est l'implantation sur laquelle se réalise l'opération de construction prévue par le marché. Son installation, son organisation, sa sécurité et son hygiène font l'objet de clauses particulières incorporées au cahier des clauses administratives générales et au cahier des clauses administratives particulières.

Les opérations préalables à l'ouverture de chantier, et les conditions de sécurité sur le chantier font l'objet d'une réglementation particulièrement précise.

La responsabilité d'un entrepreneur peut être retenue pour trouble de voisinage (voir la fiche 72 «Le droit de propriété»).

LES OPÉRATIONS PRÉALABLES À L'OUVERTURE DE CHANTIER

La déclaration d'ouverture de chantier

Lors de l'ouverture du chantier, dès la mise en place des palissades et l'arrivée du matériel, le bénéficiaire de l'autorisation de construire adresse au Maire de la commune dans laquelle est située le chantier, une déclaration d'ouverture de chantier qui permet au Maire d'exercer ses pouvoirs de police en matière de sécurité, et donne date certaine au début des travaux.



Aucun texte ne sanctionne l'absence de déclaration d'ouverture de chantier. Toutefois, les dispositions de l'article L 480-4 du Code de l'urbanisme sanctionnant les infractions en matière de permis de construire pourraient s'appliquer.

L'avis d'ouverture de chantier est également envoyé dans certains cas et selon certaines conditions de délai, à l'Inspecteur du travail, à la Caisse régionale d'Assurance Maladie, au Comité régional de l'Organisation professionnelle de prévention du bâtiment et des travaux publics (OPPBTB).

Les travaux d'extrême urgence et destinés à prévenir les accidents graves et imminents ou à organiser des mesures de sauvegarde ne sont pas soumis aux formalités de déclaration.

Les autres déclarations

- Dans le cas de travaux envisagés à proximité d'ouvrages de transport ou de distribution, les entreprises chargées de l'exécution des travaux doivent adresser, aux exploitants des ouvrages concernés, une déclaration d'intervention qui doit être effectuée avant de commencer les travaux.
- Lorsqu'est prévu un hébergement collectif sur le chantier, une déclaration est remplie sur un imprimé type à l'attention de la Préfecture.
- De même, toute emprise sur la voie publique nécessite une autorisation des services de police, de voirie de la commune où ont lieu les travaux.

Les registres

L'ouverture d'un chantier implique la tenue de registres :
- les registres uniques du personnel ;



- le registre des mises en demeure de l'Inspection du Travail, de la médecine du travail relative aux questions d'hygiène et de sécurité ;
- le registre d'hygiène et de sécurité relatif à tous les engins techniques, engins de levage, installations électriques et autres.

LA SÉCURITÉ SUR LE CHANTIER

Une loi du 31 décembre 1993 transposant dans la législation française une directive européenne, constitue le principal texte visant à prévenir les accidents de chantier. Ce texte, et son décret d'application, instituent comme premier responsable de la sécurité des chantiers le maître de l'ouvrage sans toutefois décharger les autres intervenants de leurs fonctions et responsabilités (entreprise, maître d'œuvre).

La nouvelle législation institue un nouvel acteur spécialisé, le coordonnateur de sécurité dont la mission est de veiller à la sécurité des personnes travaillant sur le chantier ou pouvant intervenir ultérieurement sur l'ouvrage.

PRINCIPALES OBLIGATIONS EN MATIÈRE DE PRÉVENTION

La mise en œuvre des principes généraux de prévention

Pour toutes opérations, le maître de l'ouvrage, le maître d'œuvre et le coordonnateur, doivent mettre en œuvre ces principes pendant la phase de conception et d'étude et pendant celle de réalisation.

Ceux-ci sont pris en compte lors des choix architecturaux et techniques, au moment de l'organisation des opérations de chantier, de la planification des travaux, de la prévision des interventions ultérieures.

La désignation du coordonnateur

Le rôle du coordonnateur

Sur tous chantiers de BTP où sont appelées à intervenir au moins deux entreprises ou travailleurs indépendants, le maître de l'ouvrage doit désigner un coordonnateur, dès la phase de conception de l'ouvrage.

Ce coordonnateur doit avoir une expérience professionnelle minimale en conception architecture ingénierie et/ou en réalisation ou conduite de travaux, maîtrise de chantier, et avoir reçu une formation spéciale.

Il a pour mission de prévenir les risques d'incidents liés à la co-activité de plusieurs intervenants sur le chantier, et organiser la prévention dès la conception de l'ouvrage.

Le contrat de coordination doit définir clairement le contenu de la mission confiée au coordonnateur, les moyens notamment financiers que le maître de l'ouvrage met à sa disposition ainsi que l'autorité qu'il lui confère par rapport à l'ensemble des intervenants sur le chantier.

Par un avis du 16 juin 1998, le Conseil d'État a précisé que le coordonnateur en matière de sécurité et de protection de la santé, n'était pas un constructeur et qu'il n'était donc pas assujéti à la responsabilité décennale et à l'obligation d'assurance correspondante.

Les obligations du coordonnateur

Le coordonnateur tient un registre-journal. Il y consigne les comptes-rendus des inspections communes, les consignes ou observations qu'il a faites au maître de l'ouvrage, au maître d'œuvre et aux intervenants sur le chantier.

Le coordonnateur constitue également un dossier d'intervention ultérieure sur l'ouvrage (DIU) qui rassemble toutes les données de nature à faciliter la prévention des risques lors d'interventions ultérieures sur l'ouvrage ; il doit être conçu dès la phase de conception et être adapté au fil des travaux. Le DIU est remis au maître de l'ouvrage par le coordonnateur lors de la réception des travaux. Il est joint ensuite aux actes notariés établis à chaque mutation de l'ouvrage. Lors de nouvelles opérations pour lesquelles un coordonnateur est requis, un exemplaire du DIU doit lui être remis.



Les chantiers moyens

Pour les chantiers dont l'effectif prévisible doit dépasser 20 travailleurs à un moment quelconque et dont la durée excède 30 jours ouvrés ou lorsque le volume des travaux prévus excède 500 hommes/jour :

- le maître d'ouvrage doit adresser à l'inspection du travail, à l'organisation professionnelle d'hygiène et de sécurité et des conditions de travail et aux organismes de sécurité sociale, une déclaration préalable dont le texte doit être affiché sur le chantier.
- Lors de la phase de conception, le coordonnateur élabore, outre le registre journal et le dossier d'intervention ultérieure sur l'ouvrage, le plan général de coordination (PCG). Ce document mis à jour tout au long de la phase de réalisation, fait partie des documents contractuels remis par le maître de l'ouvrage aux entreprises qui envisagent de contracter.

Le coordonnateur y fixe les règles d'organisation du chantier, les mesures de coordination et les sujétions qui en découlent (voies d'accès, conditions de stockage du matériel, protection collective...). Il harmonise, entre les intervenants les plans particuliers de sécurité remis avant le début des travaux par chacune des entreprises ou sous-traitants intervenants sur le chantier. Le Code du travail précise le contenu du plan qui intègre les plans particuliers de sécurité et de santé et les plans de prévention résultant de la législation du travail.

Dès le stade de la consultation des entreprises, ce plan peut être exigé par certaines autorités administratives.

- Chaque entreprise y compris les sous-traitants doit établir un plan particulier de sécurité et de protection de la santé qui doit être remis au coordonnateur dans les trente jours qui suivent la signature du contrat avec le maître de l'ouvrage. Ce plan comprend les dispositions en matière de secours, les mesures propres à assurer l'hygiène des conditions de travail.

Les chantiers importants

Pour les chantiers supérieurs à 10 000 hommes/jour et dont le nombre d'entreprises de sous-traitants ou de travailleurs indépendants est supérieur à 10, les entreprises doivent en outre constituer un *collège interentreprises de sécurité, de santé et des conditions de travail*. Le maître de l'ouvrage n'y participe pas et n'est concerné qu'indirectement par l'obligation de rappeler la nécessité de ce collège dans les contrats et marchés.

Les opérations excédant 5 millions de francs (762 millions d'Euros)

Préalablement à l'ouverture du chantier, lorsque l'opération excède 5 000 000 Frs (762 245 €), le Code du travail impose au maître de l'ouvrage, en plus des obligations définies ci-dessus, l'exécution de divers travaux :

- réalisation de voies d'accès permettant aux véhicules et aux piétons de se déplacer sur le chantier ;
- raccordement à un réseau d'eau potable et à un réseau de distribution électrique ;
- évacuation des matières usées, conformément à la réglementation sanitaire en vigueur.

A SAVOIR**OBLIGATIONS ET SANCTIONS**

Le plan général de coordination (PGC) et les plans particuliers des entreprises, comme le registre-journal, doivent être conservés pendant une période de 5 ans à compter de la réception de l'ouvrage. Le PGC doit l'être par le maître d'ouvrage, les plans particuliers par les entreprises, le registre-journal par le coordonnateur.

Le maître de l'ouvrage qui se soustrait aux obligations ci-dessus énoncées est passible de sanctions pénales : peines d'amende et/ou prison en cas de récidive.

Il en est de même si le maître de l'ouvrage qui n'a pas assuré au coordonnateur l'autorité et les moyens nécessaires à sa mission, n'a pas désigné un coordonnateur répondant aux conditions requises, ne s'est pas préoccupé de faire établir le plan général de coordination, n'a pas fait constituer le dossier d'intervention sur l'ouvrage.



INCIDENCE DU NOUVEAU CODE PÉNAL EN MATIÈRE D'HYGIÈNE ET DE SÉCURITÉ DU TRAVAIL

Au terme de l'article 221-6 du Nouveau Code pénal, le fait de causer par maladresse, imprudence, inattention, négligence ou manquement aux obligations de sécurité ou de prudence imposées par la loi ou les règlements, la mort d'autrui ou une incapacité totale de travailler pendant plus de trois mois est puni de trois ans d'emprisonnement et de 300 000 Frs (45 734 €) d'amende ou de deux ans d'emprisonnement et de 100 000 Frs (15 245 €) d'amende. Ces peines sont aggravées (5 ans d'emprisonnement et 500 000 Frs (76 225 €) d'amende en cas de mort et un an d'emprisonnement et 100 000 Frs (15 245 €) d'amende en cas d'incapacité totale de travail inférieure ou égale à trois mois) lorsque les dommages résultent d'un manquement délibéré.

De plus, le fait d'exposer directement autrui à un risque immédiat de mort ou de blessure par la violation manifestement délibérée des obligations particulières de sécurité ou de prudence imposées par la loi ou les règlements est puni (article 223-1 du Nouveau Code pénal).

Enfin, conformément à l'article 132-3 du Nouveau Code pénal, le cumul des peines ci-dessus visées prévu par le Code du travail et le Nouveau Code pénal ne peut dépasser le maximum légal de la peine de même nature la plus élevée qui est encourue.

A NOTER

Les délits d'homicide ou de blessures involontaires ci-dessus visés ne sont pas subordonnés à l'existence d'une infraction à la réglementation sur la sécurité des travailleurs légalement punissable. Mais la constatation d'inobservation de la réglementation sur la sécurité du travail ayant causé un accident peut caractériser le délit d'homicide et de blessures involontaires.



LA RÉCEPTION DES TRAVAUX

La réception des travaux est l'acte qui termine en principe le contrat d'entreprise. Ses effets sont importants, notamment dans le domaine des garanties. Selon la loi du 4 janvier 1978, elle est «l'acte par lequel le maître de l'ouvrage déclare accepter l'ouvrage avec ou sans réserves. Elle intervient à la demande de la partie la plus diligente, soit à l'amiable, soit à défaut, judiciairement. Elle est en tout état de cause prononcée contradictoirement».

A SAVOIR

LA RÉCEPTION JUDICIAIRE

La partie la plus diligente, en pratique l'entrepreneur, peut saisir le juge compétent en cas de refus abusif du maître de l'ouvrage de recevoir les travaux. En effet, selon la jurisprudence, un refus ne peut être justifié que par un inachèvement des travaux ou de très graves malfaçons équivalent à un inachèvement.

LES CARACTÉRISTIQUES DE LA RÉCEPTION

Elle répond à certaines caractéristiques. C'est un acte :

- unilatéral du maître de l'ouvrage intervenant cependant contradictoirement, ce qui signifie que les entrepreneurs doivent obligatoirement être convoqués en bonne et due forme aux opérations de réception ; ils s'abstiennent d'y participer, la réception prononcée n'en produira pas moins ses effets.
- unique assorti, le cas échéant, de réserves. Cette unicité de principe se heurte parfois à des difficultés pratiques, en particulier pour des ouvrages d'importance. Aussi, subsiste-t-il une possibilité d'opérations contradictoires préalables ou de réceptions partielles qui sont d'ailleurs expressément prévues dans les marchés publics.
- prononcé amiablement ce qui sera généralement le cas.

A défaut, la réception sera judiciaire (*voir encadré ci-contre*).

- pouvant être assorti de réserves : dans ce cas, il sera procédé à leur levée lorsqu'il aura été remédié aux imperfections ou malfaçons qui les ont motivées ;
- ne pouvant intervenir qu'après l'achèvement de l'immeuble, sauf en cas de changement de la personne de l'entrepreneur, l'accord de résiliation du marché avec le premier entrepreneur, pouvant valoir réception avant achèvement.

LES EFFETS DE LA RÉCEPTION

La fin du contrat d'entreprise

La réception libère ainsi les constructeurs de leurs obligations contractuelles sauf pour les réserves formulées.

A la réception, la garde de l'ouvrage est transférée de l'entrepreneur au maître de l'ouvrage.

Le cas des vices apparents

Elle règle le sort des vices apparents : en l'absence de réserves, ils seront considérés comme acceptés par le maître de l'ouvrage qui ne pourra plus rechercher la responsabilité des constructeurs à ce titre, hormis éventuellement celle de l'architecte pour défaut de conseil.



Le point de départ des garanties

La réception marque le point de départ des garanties suivantes :

- **la garantie de parfait achèvement** d'une durée d'un an, due par l'entrepreneur pour la réparation des désordres signalés par le maître de l'ouvrage, soit aux moyens de réserves lors de la réception, soit par notification écrite pour ceux relevés postérieurement (article 1792-6 du Code civil) ;
- **la garantie biennale** de bon fonctionnement des éléments d'équipement dissociables du corps de l'ouvrage : (voir la fiche 34 «Le contrat d'entreprise»).
- **La garantie décennale** : (voir également la fiche 34 «Le contrat d'entreprise»).



La réception constitue une étape vers le règlement définitif du marché mais n'entraîne pas libération de la retenue de garantie ou caution.

LES MODALITÉS D'ORGANISATION DE LA RÉCEPTION

Elles sont à prévoir dans les marchés. A cet effet, il est conseillé de rendre applicable par une référence expresse la norme AFNOR P03001 s'il s'agit de marchés privés ou le CCAG (cahier des clauses administratives générales) en vigueur s'il s'agit de marchés publics qui fixent les différentes formalités à accomplir : demande de réception, convocation des entrepreneurs.

La réception partielle

Contraire à l'esprit de la loi, elle est parfois inévitable. Dans ce cas, si pour une même opération des réceptions partielles devaient être envisagées, il est conseillé que chacune d'elle porte sur les éléments d'une unité (par exemple un immeuble, partie d'un ensemble immobilier).

En tous cas, il y a lieu d'éviter les réceptions partielles par corps d'état, celles-ci entraînent pour une même unité l'inconvénient d'un échelonnement du point de départ et donc du terme de chacun des délais de garantie de parfait achèvement et de bon fonctionnement ainsi que de la responsabilité décennale.

Les opérations préalables à la réception

Ces opérations préalables entre l'architecte et les entrepreneurs sont expressément prévues dans les marchés publics par l'article 41-2 du CCAG. *L'usage s'en répand dans les marchés privés* bien que la norme AFNOR précitée n'en fasse pas mention.

Ces opérations préalables présentent l'avantage de pouvoir avant la visite de réception faire remédier aux défauts constatés, réduire ainsi, voire supprimer totalement les réserves lors de la réception. Il est donc utile de les prévoir dans un marché privé.

Les formalités de la réception

La décision du maître de l'ouvrage doit être constatée par un écrit, mais peut également résulter de la volonté tacite de ce dernier, pourvu qu'elle soit non équivoque.

Ainsi, caractérise une réception tacite la conjonction de la signature de la déclaration d'achèvement des travaux, du paiement de leur prix et de la prise de possession par le maître de l'ouvrage (Cass. 1^{ère} civ. 10 juillet 1995), ou encore la prise de possession des lieux accompagnée du paiement (Cass. 3^{ème} civ. 11 février 1998).

En revanche, ne suffisent pas à caractériser une réception tacite, les éléments suivants, considérés isolément :

- le paiement intégral du prix (Cass. 3^{ème} civ. 30 septembre 1998)
- l'entrée dans les lieux avec remise des clefs (Cass. 3^{ème} civ. 20 mai 1998)
- l'abandon du chantier par l'entrepreneur (Cass. 3^{ème} civ. 11 février 1998).



Elle doit être notifiée aux entreprises par le maître de l'ouvrage ou la personne responsable du marché et communiquée, le cas échéant, aux autres participants : ingénieurs, contrôleurs techniques. L'architecte, lorsqu'il est chargé de la direction des travaux établit le procès-verbal qui est signé par le maître de l'ouvrage et visé par l'architecte. Le refus de réceptionner un ouvrage doit être motivé.

Les réserves

Les conséquences des réserves

Les malfaçons et imperfections, objet de réserves formulées à la réception des travaux ainsi que les désordres dénoncés par écrit par le maître de l'ouvrage dans l'année suivant ladite réception, entrent dans la garantie de parfait achèvement due par l'entrepreneur (article 1792-6 du Code civil).

Ces réserves peuvent également justifier la mise en œuvre par le maître de l'ouvrage, de la responsabilité contractuelle de droit commun des constructeurs (de l'entrepreneur et des autres intervenants à l'acte de construire).

Les travaux de réparation nécessaires doivent donc être définis et notifiés à l'entrepreneur ainsi que le délai fixé d'un commun accord pour leur exécution.

A l'achèvement de ces réparations, un constat de levée de réserves doit être établi et signé par le maître de l'ouvrage.

Le cas d'inexécution de l'entrepreneur

En cas d'inexécution par l'entrepreneur dans le délai fixé, les travaux concernés peuvent après mise en demeure restée infructueuse, être exécutés aux frais et risques de l'entrepreneur défaillant (article 1792-6 du Code Civil).

Dans cette hypothèse, le maître de l'ouvrage est en droit de s'opposer à la libération de la retenue de garantie ou de la caution. Cette opposition est motivée par l'inexécution des obligations par l'entrepreneur.

A défaut d'opposition du maître de l'ouvrage, cette libération interviendra automatiquement à l'expiration de l'année suivant la date de la réception des travaux.



L'ACHEVEMENT DE L'IMMEUBLE ET LA VERIFICATION DE LA CONFORMITE

Le rôle de l'administration de l'urbanisme dans la construction d'un immeuble s'étend aussi aux opérations relatives à son achèvement. Aussi le Code de l'urbanisme a-t-il imposé la déclaration de l'achèvement des travaux pour permettre à l'administration de vérifier la conformité de la construction réalisée avec les termes de l'autorisation.

LA DÉCLARATION D'ACHÈVEMENT DES TRAVAUX (DAT)

Prévue à l'article R 460-1 du Code de l'urbanisme pour informer l'administration de l'achèvement de la construction, elle est obligatoire, même si les travaux ont donné lieu à une simple déclaration, et même si le certificat de conformité n'est pas requis.

La notion d'achèvement

Le Code de l'urbanisme n'a pas défini cette notion. Il en existe une contenue à l'article R 261-1 du Code de la construction et de l'habitation, mais elle ne concerne que les rapports entre vendeur et acheteur dans le cadre de la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA). Dans ce cas la Cour de Cassation retient que le refus de prendre livraison n'est justifié que si le défaut de conformité allégué a un caractère substantiel (Cass. 3^{ème} civ. 8 juillet 1998). Selon la jurisprudence administrative, il y a achèvement d'un immeuble *quand l'état d'avancement des travaux est tel qu'il permet une utilisation effective du bâtiment selon sa destination*.

Des décisions de jurisprudence permettent de mieux la cerner :

- il faut d'abord que *le gros œuvre, la maçonnerie et la couverture soient terminés* ;
- il faut aussi qu'aient eu lieu *la pose des parquets et des carrelages, la réalisation des plâtres, la construction de l'escalier intérieur et les travaux de branchement de l'immeuble au réseau de distribution d'eau* ;
- il est enfin nécessaire que *les enduits extérieurs soient réalisés* ;
- peu importe par contre que restent à exécuter des travaux d'aménagement tels qu'installations d'ascenseurs, du chauffage ou de l'électricité, ou d'autres travaux comme la pose de papier peint.



Une circulaire administrative du 30 juin 1994 invite l'autorité chargée de la délivrance du certificat de conformité à attirer l'attention des bénéficiaires de permis de construire sur la nécessité de faire la déclaration seulement après réalisation de l'ensemble des éléments du projet autorisé, notamment l'aménagement de ses abords.

Les modalités de la déclaration

Forme. La déclaration est obligatoirement faite en trois exemplaires sur un formulaire normalisé.

Auteur. Elle émane du bénéficiaire du permis de construire. Si les travaux ont été dirigés par un architecte ou un agréé en architecture, celui-ci doit déclarer la conformité des travaux avec les prescriptions de l'article R 460-3 du Code de l'urbanisme (*voir ci-dessous la question du certificat de conformité*).



Déclaration d'achèvement certifiée et VEFA
La Cour de Cassation décide qu'en matière de vente d'immeuble à construire, la garantie d'achèvement ou de remboursement de la banque, cesse avec la déclaration d'achèvement certifiée par l'architecte (Cass. 3^{ème} Civ., 2 octobre 1996).

Délai. Elle doit être faite dans les trente jours de l'achèvement tel que défini ci-dessus.

Destinataire. Elle est adressée à la mairie du lieu de construction, au moyen d'un courrier recommandé avec accusé de réception, ou par un dépôt effectué contre récépissé.

LE CERTIFICAT DE CONFORMITÉ

A NOTER

L'APPRÉCIATION DE LA CONFORMITÉ

Le juge administratif est parfois sévère dans l'appréciation de la conformité de la construction. Ainsi a-t-il annulé le certificat délivré alors que les constructions réalisées dépassaient de 38 et de 50 cm les prescriptions du permis.

En revanche, le Conseil d'État (arrêt du 4 novembre 1996) a annulé une décision de refus du certificat de conformité au motif que «la conformité avec le permis de construire doit s'apprécier, y compris en ce qui concerne les précisions et prescriptions relatives à la destination des constructions au regard des travaux réalisés, et non pas au regard de la façon dont l'ouvrage est ensuite utilisé». Ainsi, une utilisation autre que celle prévue au permis de construire ne fait pas obstacle à l'obtention du certificat de conformité.

Ce document administratif est important tant pour le droit de l'urbanisme que par ses incidences éventuelles dans les relations de droit privé.

Rôle du certificat et pouvoirs de l'administration

Le rôle du certificat. Le certificat atteste la conformité au permis de construire des constructions réalisées pour «leur implantation, leur destination, leur nature, leur aspect extérieur, leurs dimensions et l'aménagement de leurs abords» (article R 460-3 du Code de l'urbanisme).

Le certificat est donc limité au contrôle des règles d'urbanisme et ne peut pas sanctionner le défaut des règles de construction sauf le cas particulier des immeubles de grande hauteur.

Les pouvoirs de contrôle de l'administration. Elle peut se livrer à un «récolement», c'est-à-dire à une vérification. Celui-ci est *obligatoire dans quelques cas* parmi lesquels figurent les travaux relatifs aux établissements accueillant du public, ou aux immeubles de grande hauteur. Il peut aussi avoir lieu *d'office* quand la déclaration d'achèvement des travaux n'a pas été effectuée.

Les motifs de refus de délivrance. L'administration sera fondée à refuser le certificat dans tous les cas de violation de l'article R 460-3.

Le permis de construire est le document de base. Aussi, l'administration ne peut pas se prévaloir de l'illégalité du permis, sauf si celui-ci a été annulé, ou du non-versement des participations d'urbanisme, ou de la violation d'une prescription du POS dès lors que le respect de celle-ci n'était pas prescrit au permis, pour refuser la délivrance du certificat.

La délivrance du certificat et les conséquences de son absence

Elle doit intervenir dans un délai de trois mois à compter de la réception de la DAT. A défaut, le bénéficiaire du permis peut à certaines conditions se prévaloir d'un *certificat tacite*.

Le certificat pour les travaux importants peut être partiel.

A SAVOIR

CERTIFICAT DE CONFORMITÉ ET RAPPORTS ENTRE PARTIES À UN CONTRAT

Le certificat de conformité n'a aucune incidence en matière de contrat d'entreprise, pour exonérer l'entrepreneur de son obligation de délivrer un immeuble conforme aux stipulations contractuelles. L'achèvement au sens administratif n'est donc pas nécessairement un achèvement au sens du droit privé. Ainsi en matière de secteur protégé dans la VEFA, l'achèvement est défini à l'article R 261-1 du CCH.

Le certificat de conformité peut cependant être souvent utilisé par les parties, par exemple à l'occasion de la mise en œuvre des garanties.



Le défaut de certificat

Il peut avoir de graves conséquences : si l'administration ne peut plus interdire l'habitation, le Maire peut cependant, ordonner notamment *la fermeture provisoire des établissements recevant du public quand ils sont exploités dans des immeubles de grande hauteur* pour lesquels le certificat n'a pas été obtenu.

Sanctions pénales. Elles peuvent être prononcées alors même qu'un permis de construire modificatif serait délivré, dès lors que l'infraction est constituée.

La condamnation à démolir. Elle peut être encourue, de même que *l'action en responsabilité civile de tiers lésés* par cette construction irrégulière. Une telle action se prescrivant par trente ans.



L'UTILISATION DE L'IMMEUBLE

PLAN DU CHAPITRE

■ Fiche 39	LE BAIL COMMERCIAL : CHAMP ET DURÉE
■ Fiche 40	BAIL COMMERCIAL : LE DÉROULEMENT
■ Fiche 41	LA PROPRIÉTÉ COMMERCIALE
■ Fiche 42	LA FIN DU BAIL COMMERCIAL
■ Fiche 43	LE CRÉDIT-BAIL IMMOBILIER
■ Fiche 44	LA LOCATION ACCESSION
■ Fiche 45	LE BAIL A CONSTRUCTION
■ Fiche 46	LE BAIL EMPHYTÉOTIQUE
■ Fiche 47	LA CONCESSION IMMOBILIÈRE
■ Fiche 48	LE BAIL D'HABITATION
■ Fiche 49	LE BAIL PROFESSIONNEL
■ Fiche 50	LA RÉQUISITION
■ Fiche 51	LES CHANGEMENTS D'AFFECTATION ET DE DESTINATION
■ Fiche 52	LE STATUT ET LA FISCALITÉ DES BUREAUX
■ Fiche 53	LES COMMERCES INTÉGRÉS
■ Fiche 54	LES ÉQUIPEMENTS COMMERCIAUX
■ Fiche 55	LES BÂTIMENTS INDUSTRIELS
■ Fiche 56	LES HÔTELS ET LES RÉSIDENCES HÔTELIÈRES
■ Fiche 57	L'IMMOBILIER DE LOISIRS

Ce chapitre traite des différents modes d'utilisation, c'est-à-dire de l'affectation et l'occupation de l'immeuble. L'impressionnante somme de réglementations, de prohibitions, de règles impératives qui régent la matière, rend chaque jour un peu obsolète la vieille définition du Code civil, selon laquelle, envers et contre tout, la propriété demeure «...le droit de jouir et de disposer des choses de la manière la plus absolue».

En premier lieu, sont traitées les principales caractéristiques des régimes d'occupation les plus répandus - baux d'habitation, commerciaux et professionnels - des baux d'application particulière comme le bail à construction ou l'emphytéose, et d'autres enfin qui combinent louage et techniques de financement, comme le crédit-bail ou la location-accession.

Ensuite, sont décrits divers modes qui constituent des formes modernes de commerce, d'hébergement commercial ou d'occupation bourgeoise.

Enfin, sont également abordés les différents régimes d'autorisation propres aux bureaux, aux équipements commerciaux, aux installations classées, ainsi que la délicate question des changements d'affectation et de destination des immeubles.



LE BAIL COMMERCIAL : CHAMP ET DUREE

Le bail portant sur un immeuble à usage commercial, industriel ou artisanal fait l'objet d'une législation spéciale, régie par le décret du 30 septembre 1953.

La spécificité du bail commercial français tient dans l'extrême protection qu'il confère aux locataires, dont le trait principal est celui d'obtenir le renouvellement du bail ou à défaut le versement par le bailleur d'une indemnité d'éviction. Le but est de protéger la propriété du fonds de commerce par le renouvellement du bail des locaux dans lesquels le fonds est exploité, ou la réparation du préjudice causé au locataire qui perd, en quittant les lieux, la clientèle qu'il y a créée. Ce concept est plus communément désigné sous le terme «propriété commerciale» (voir la fiche 41).

LE CHAMP D'APPLICATION

Les dispositions statutaires prévues par le décret de 1953 s'appliquent aux baux des immeubles ou locaux dans lesquels un fonds est exploité, que ce fonds appartienne soit à un commerçant ou à un industriel immatriculé au registre du Commerce, soit au chef d'une entreprise immatriculée au répertoire des Métiers, accomplissant ou non des actes de commerce.

Les principales caractéristiques en sont donc :

Un bail

Le statut des baux commerciaux exige *un contrat de bail* excluant ainsi de son domaine ceux qui occupent un immeuble en vertu d'un titre non locatif, tel que l'emphytéose (voir «Le bail emphytéotique»), la concession immobilière (voir *ce nom*), le prêt à usage, le dépôt, le crédit-bail immobilier (voir *ce nom*) et la location gérance de fonds de commerce.

Bail verbal et bail écrit :

Le bail peut être écrit ou verbal et, dans ce dernier cas, la preuve de son existence et surtout de sa durée sera particulièrement difficile à établir.

Il est donc fermement conseillé d'établir un bail écrit, signé au plus tard lors de l'entrée dans les lieux, c'est-à-dire lors de la remise des clefs, qui seul permet d'éviter ces difficultés.

Un local

Le statut concerne un immeuble ou un local. Il doit s'agir d'immeubles bâtis, de lieux clos et couverts : la protection couvre les bureaux, les entrepôts comme les boutiques.

Se trouvent donc exclus les terrains nus qui ne sont pas destinés à l'édification, les simples emplacements tels que vitrines, toitures, murs publicitaires, panneaux d'affichage, aires de stationnement.

Il en est de même pour certains emplacements dans les grands magasins ou dans les halls de centres commerciaux.

A NOTER

- *Emphytéose :*
voir la fiche 46
- *Concession immobilière :*
voir la fiche 47
- *Crédit-bail immobilier :*
voir la fiche 43



Un fonds exploité

Le décret du 30 septembre 1953 n'est applicable que si un fonds appartenant à un commerçant, industriel ou artisan est exploité dans les lieux loués.

Définition du fonds :

L'existence d'un fonds de commerce est caractérisée principalement par l'existence d'une clientèle indépendante et gérée d'une manière autonome. Ceci peut susciter des difficultés pour certains commerces (voir la fiche 53 «Les commerces intégrés»).

Ainsi, au-delà de la clientèle de proximité, la protection s'étend à toute activité commerciale, artisanale ou industrielle à laquelle est attachée une clientèle.

Les locaux accessoires :

Les locaux accessoires ne sont protégés par le décret du 30 septembre 1953 qu'à la double condition :

1. d'être indispensables à l'exploitation du fonds de manière que leur «privation soit de nature à compromettre l'exploitation du fonds» ;
2. d'appartenir au même propriétaire que les locaux principaux, ou à défaut que le bailleur ait connaissance, au moment de la conclusion du bail, de leur utilisation jointe à l'exploitation de l'établissement principal.

JURISPRUDENCE**L'IMMATRICULATION**

Toute immatriculation tardive est inopérante. Le locataire qui procède à cette immatriculation à titre de régularisation après la date de délivrance du congé, perd le bénéfice du statut (Cass. 3^{ème} civ. 6 janvier 1993) notamment tout droit au paiement d'une indemnité d'éviction formée à la suite du refus opposé par le bailleur à une demande de renouvellement du bail (Cassation 3^{ème} civ, 4 mars 1998). Par ailleurs, l'immatriculation doit persister jusqu'à la date d'effet du congé. Le locataire qui est resté dans les lieux loués après la délivrance du congé ne peut pas se prévaloir du bénéfice du statut s'il n'est pas encore régulièrement immatriculé au registre du commerce à la date d'expiration du bail (Cass. 3^{ème} civ., 20 mars 1991).

Une immatriculation**Principe de l'inscription :**

Les locataires, propriétaires d'un fonds de commerce, doivent être immatriculés au registre du commerce et des sociétés, s'ils sont commerçants ou industriels, ou au répertoire des métiers, s'ils sont artisans.

Le propriétaire du fonds doit être immatriculé au registre du commerce, non seulement pour son établissement principal, mais également pour chacun des établissements secondaires abritant un point de vente. Si, à la date du congé, le locataire n'est pas immatriculé, le bailleur sera en droit de lui refuser le droit au renouvellement de son bail, ce qui est une cause de dénégarion du droit au bénéfice du statut.

Les extensions**Extensions légales :**

Au-delà de la définition ci-dessus examinée, la protection statutaire s'étend également :

- aux établissements d'enseignement, publics ou privés : peu importe la nature de la discipline enseignée (sportive ou intellectuelle) pourvu qu'il y ait une pédagogie organisée dans les lieux loués ;
- aux services municipaux exploités en régie : mais le propriétaire doit avoir donné son accord exprès ou tacite à ce mode d'exploitation ;
- aux entreprises publiques et établissements publics à caractère industriel et commercial à condition que ces baux ne comportent aucune emprise sur le domaine public ;
- aux baux des locaux appartenant aux collectivités publiques dans lesquels est exploité un fonds protégé par le décret ;
- aux coopératives et Caisses d'Épargne et de Prévoyance : elles bénéficient dorénavant du statut lorsqu'elles sont à forme ou objet commercial, sans nécessité d'exploitation d'un fonds ;
- aux artistes, auteurs d'œuvres graphiques et plastiques qui cotisent à la Caisse de Sécurité Sociale de la Maison des Artistes et font partie des auteurs d'œuvres graphiques et plastiques dont l'article 71 annexe 3 du Code Général des Impôts donne la liste.



Extension volontaire :

Les parties peuvent convenir de soumettre, pour tout ou partie, au régime du décret de 1953, un bail qui y échapperait normalement en raison de son objet, de l'affectation des lieux ou de la qualité des parties.

Cette extension est soumise à deux conditions :

1. qu'elle ne porte pas atteinte à des dispositions d'ordre public, telles que celles sur les baux d'habitation ou professionnels ;
2. que la volonté des contractants soit claire et sans équivoque ; que le bailleur ait manifesté la volonté de ne pas se prévaloir des conditions auxquelles est subordonné le statut.

LA DURÉE DU BAIL**La durée minimale**

L'objet du statut des baux commerciaux est d'assurer au locataire la stabilité, sinon la pérennité de son exploitation.

La durée du contrat de location ne peut être inférieure à 9 ans, qu'il s'agisse d'un premier bail ou d'un bail renouvelé.

Cette disposition est d'ordre public. Les parties ne peuvent y déroger, mais peuvent convenir d'une durée plus longue. Seul est interdit le bail perpétuel.

Quelle que soit enfin la durée contractuelle fixée (9 ans ou plus), le bail commercial peut avoir une durée supérieure aux conventions d'origine : **en effet, un bail commercial ne cesse que par l'effet d'un congé ; à défaut de congé ou de congé valablement délivré, le bail se poursuit purement et simplement au-delà de la date contractuellement fixée pour son expiration, sans qu'il y ait formation d'un nouveau contrat (Cassation civile 3^{ème}, 18 mars 1998)**, et ce jusqu'à ce que l'une ou l'autre partie y mette fin en délivrant congé ou, pour le locataire, en notifiant au bailleur une demande de renouvellement qui forcera ce dernier à prendre position ; les parties se trouvent ainsi dans une situation de bail à durée indéterminée.

La résiliation triennale*Résiliation triennale du preneur :*

A défaut de convention contraire, le locataire a la faculté de donner congé à l'expiration d'une période triennale **par acte d'huissier au moins six mois avant l'échéance triennale, conformément aux usages locaux** nonobstant les stipulations contractuelles du bail, le congé doit impérativement être notifié suivant exploit d'huissier et qu'ainsi le congé délivré par lettre recommandée avec accusé de réception est nul (Cassation 1^{ère} civ, 7 avril 1999). Le locataire n'aura toutefois pas la possibilité de modifier ce congé qui, une fois délivré, ne peut plus être rétracté sans le consentement du bailleur.

Un congé donné tardivement par le preneur serait reporté à la prochaine échéance triennale. La faculté de résiliation triennale n'est plus d'ordre public depuis la loi du 30 décembre 1985. Le preneur peut volontairement s'engager pour une période ferme supérieure à trois ans, ou sur une autre périodicité ; les parties peuvent même convenir en cas de résiliation anticipée, du versement par le locataire d'une indemnité de résiliation.

Résiliation triennale du bailleur :

Le bailleur bénéficie d'un droit de reprise triennale s'il entend invoquer l'un des cas suivants : en vue de construire ou de reconstruire ; de reprise temporaire pour surélever ; de permis de construire un local d'habitation sur tout ou partie d'un terrain loué ; ou de travaux de restauration immobilière en secteur sauvegardé.

Il s'agit d'un droit de résiliation conditionnelle, s'analysant en une reprise avec versement d'indemnité d'éviction.

L'acte du bailleur tendant à cette résiliation doit être donné **au moins six mois avant l'échéance, conformément aux usages locaux, par acte d'huissier motivé.**



BAIL COMMERCIAL : LE DÉROULEMENT

Sur bien des points, la vie du bail commercial, organisée par la convention locative, est le reflet d'un accord librement négocié entre les parties. Le Code Civil et le décret de 1953 constituent toutefois le cadre, parfois impératif, parfois supplétif, dans lequel ces accords s'inscrivent.

JURISPRUDENCE

LA VALEUR LOCATIVE RÉELLE :

Depuis quatre arrêts rendus par la 16^{ème} chambre A de la Cour d'Appel de Paris le 26 mai 1999, il est désormais pleinement acquis que la révision à la hausse ou à la baisse du loyer trois ans au moins après la date d'entrée en jouissance ou le point de départ du bail renouvelé, ne peut être supérieure à la variation du coût de la construction intervenue depuis la dernière fixation annuelle ou judiciaire du loyer, sauf preuve d'une modification matérielle des facteurs locaux de commercialité, ayant entraîné une variation de plus de 10 % de la valeur locative, cette variation s'appréciant à la hausse comme à la baisse.

L'ÉVOLUTION DU LOYER

Le loyer d'origine

Pierre angulaire de l'accord contractuel, le loyer d'origine n'est soumis à **aucune disposition légale**.

Librement débattu entre les parties, il reflète en principe l'état du marché ; il peut aussi s'écarter sensiblement des modalités classiques de fixation par référence à un prix au mètre carré ; les clauses recettes (*voir encadré page suivante*) ont ainsi été validées par la jurisprudence.

Le pas-de-porte

Lors de l'entrée dans les lieux du preneur, il peut être convenu que celui-ci versera un *pas-de-porte ou droit d'entrée*.

Ce pas-de-porte peut constituer un complément de loyer ou la contrepartie de la dépréciation apportée à l'immeuble par l'entrée en vigueur du bail commercial. Lorsqu'il est expressément qualifié de supplément de loyer, le pas de porte ou droit d'entrée génère des intérêts au bénéfice du preneur, en application de l'article 24 du décret du 30 septembre 1953, selon lequel les loyers payés d'avance qui excèdent deux termes, produisent intérêts au profit du locataire (Cassation civile 3^{ème}, 2 décembre 1998). Cette qualification a des répercussions sur le régime fiscal du droit d'entrée et le régime juridique d'évolution ultérieure des loyers.

La révision légale

Si la fixation du loyer d'origine est libre, *l'évolution en cours de bail est en revanche encadrée par des dispositions d'ordre public*.

Que cela soit prévu dans la convention locative ou non, tout bail commercial est soumis au régime de la révision triennale, selon lequel chaque partie peut

demander la révision du prix du loyer, dès lors que trois ans au moins se sont écoulés depuis l'entrée en jouissance du locataire ou depuis la dernière fixation amiable ou judiciaire du prix du loyer.



La fixation du prix du loyer ainsi révisé n'est pas libre.

Sauf modification matérielle des facteurs locaux de commercialité, ayant entraîné par elle-même une variation de 10% au moins de la valeur locative, l'augmentation du loyer ne peut en effet dépasser la variation de l'indice INSEE du coût de la construction : c'est le principe du plafonnement.

Aux termes de la jurisprudence la plus récente, la révision à la baisse semble n'avoir en revanche pas d'autre limite que le prix de la valeur locative réelle au jour de la demande de révision.



L'indexation annuelle

Les parties peuvent convenir d'une clause d'échelle mobile : le loyer évolue alors en fonction d'un indice qui doit être en relation directe avec l'objet de la convention ou l'activité de l'une des parties, à peine de nullité ; l'indice INSEE du coût de la construction est généralement utilisé car il est, par application de la loi, réputé être en relation directe avec les contrats portant sur un immeuble bâti. Le choix d'une clause d'échelle mobile permet au loyer d'évoluer chaque année ; il n'empêche pas pour autant le jeu de la révision triennale légale.

Le loyer de renouvellement

En principe, le loyer de renouvellement d'un bail commercial est fixé à la valeur locative.

Ce principe comporte toutefois une dérogation dont le champ d'application est plus large que celui du principe. L'évolution du prix du bail renouvelé ne peut en effet excéder la variation de l'indice INSEE du coût de la construction intervenue depuis la fixation initiale du loyer du bail expiré. **On retrouve le plafonnement.**

Il s'applique à tous les locaux (boutiques, mais également locaux d'activités, entrepôts), *sauf aux terrains nus, aux bureaux et aux locaux dits monovalents, tels que les garages, les hôtels ou les cinémas par exemple (voir encadré page suivante).*

Il concerne tous les baux, sauf les baux conclus pour une durée supérieure à 9 ans, ou les baux dont la durée, par l'effet d'une tacite reconduction, a excédé 12 années au total.

Pour échapper à ce plafonnement, il appartiendra au bailleur de démontrer que des modifications notables sont venues, au cours du bail expiré, modifier l'équilibre économique d'origine et justifier ainsi un retour à la valeur locative.

Le juge des loyers

Les règles qui précèdent sont à l'origine d'innombrables conflits entre propriétaires et locataires. Pour régler ces conflits, le législateur a créé une juridiction spéciale : la chambre des loyers du tribunal de grande instance ; il a par ailleurs organisé une procédure spécifique à la fixation du prix du bail révisé ou renouvelé.

LA SOUS-LOCATION

La sous-location est contraire à la finalité du décret de 1953. Pour un locataire commerçant, sous-louer tout ou partie du local loué montre qu'il n'en a pas besoin pour l'exploitation de son fonds de commerce. Aussi la sous-location est-elle en principe interdite ; et dans les cas où elle est autorisée, soumise à un formalisme rigoureux.

A SAVOIR**LES CLAUSES RECETTES OU CLAUSES DE LOYER VARIABLE :**

Le loyer peut être fixé, en tout ou pour partie, selon un pourcentage du chiffre d'affaires réalisé par le preneur dans les lieux loués.

Par un arrêt du 10 mars 1993, la Cour de Cassation avait considéré que la fixation d'un tel loyer renouvelé «échappait aux dispositions du décret du 30 septembre 1953 et ne devait être régi que par la convention des parties».

Cette décision avait suscité beaucoup d'émotions et de critiques mais par un arrêt du 27 janvier 1999, la Cour de Cassation a réaffirmé sa position, mettant ainsi fin à une longue polémique entretenue par la doctrine.

En pratique, le recours à une clause de loyer variable suppose donc la plus grande prudence puisqu'elle revient à figer définitivement, sans aucune possibilité de remise en question ultérieure, le prix et les modalités du loyer, au prix et aux modalités fixés lors de la signature du bail d'origine.



L'interdiction de principe :

Sauf stipulation contraire du bail, ou accord du bailleur, toute sous-location totale ou partielle est interdite.

Le principe est donc celui de l'interdiction pure et simple.

Les parties peuvent toutefois convenir de déroger à ce principe et, dans ce cas, doivent encadrer les conditions auxquelles elles entendent soumettre une autorisation de sous-location, totale ou partielle.

Le formalisme des sous-locations autorisées :

Une sous-location autorisée peut avoir pour conséquence de conférer au sous-locataire un droit direct à la propriété commerciale.

Afin de préserver les droits du bailleur, le législateur a décidé de soumettre les sous-locations autorisées à un formalisme rigoureux. Le bailleur doit en effet être appelé à concourir à l'acte de sous-location, par acte extra-judiciaire ou lettre recommandée avec accusé de réception, 15 jours au moins avant la signature du sous-bail. Tout manquement à ce formalisme, qui s'impose alors même qu'il ne serait pas stipulé dans le bail, est considéré comme une faute grave susceptible de justifier la résiliation du bail commercial.

Les droits du sous-locataire :

Aussi longtemps que dure le bail principal, le sous-locataire n'a aucun droit direct à l'égard du propriétaire.

Il dispose néanmoins, à l'égard du locataire principal, de tous les droits d'un locataire commerçant, dans la mesure toutefois des droits que ce dernier tient lui-même du propriétaire.

En revanche, à l'expiration du bail principal et à défaut de renouvellement de celui-ci, le sous-locataire peut faire valoir à l'égard du propriétaire, un droit direct au renouvellement du bail à son profit, à condition :

- qu'il exploite effectivement un fonds de commerce dans les lieux loués ;
- que la sous-location ait été autorisée par le propriétaire ;
- et, s'il s'agit d'une sous-location partielle, que les locaux ne forment pas un tout indivisible, matériellement ou dans la commune intention des parties.

C'est la raison pour laquelle il est d'usage d'introduire dans les baux autorisant des sous-locations partielles, **une disposition précisant que les locaux forment, dans la commune intention des parties, un tout indivisible**. Cette mention suffit à priver le sous-locataire de tout accès à la propriété commerciale à l'expiration du bail principal. Le bailleur peut enfin réajuster le loyer principal si le prix de la sous-location est supérieur à celui-ci.

A SAVOIR**LES LOCAUX MONOVALENTS :**

Par dérogation aux dispositions relatives à la fixation du prix du bail révisé ou du prix du loyer renouvelé (page précédente), le prix du bail des locaux construits en vue d'une seule utilisation peut être déterminé selon les usages observés dans la branche d'activité considérée.

Ainsi les locaux monovalents ne peuvent pas faire l'objet d'un changement d'affectation sans travaux de transformation importants et d'un montant disproportionné avec le rendement locatif de l'immeuble.

La monovalence est parfois évidente : hôtels, cinémas ou garages. Elle est parfois discutable : c'est le cas par exemple d'un hôtel comportant une activité de restauration très largement dominante, ou encore d'un hangar à usage de garage dont les agencements sont démontables.

La reconnaissance du caractère monovalent du local exclut toute référence à la règle du plafonnement ; la fixation des loyers obéit en général à des règles propres à chaque activité considérée.

Les loyers des théâtres sont ainsi généralement fixés selon la méthode de la jauge brute de l'établissement, correspondant à la recette théorique journalière du théâtre ; de la même façon, la «méthode hôtelière» a supplanté tous les autres modes de fixation des loyers hôteliers (lire la fiche 56 «Les hôtels et les résidences hôtelières»).



La dérogation conventionnelle :

Les dispositions relatives à la sous-location n'étant pas d'ordre public, les parties peuvent librement autoriser les sous-locations totales ou partielles dans les conditions qu'elles déterminent ; elles peuvent également convenir que le preneur sera déchargé du formalisme encadrant la sous-location.

En pratique, il arrive assez fréquemment qu'une certaine liberté soit laissée au preneur pour sous-louer partiellement les locaux au sein des sociétés de son groupe.

LA CESSION

Pour les commerces de proximité, *la propriété du droit au bail se confond avec l'existence même du fonds.*

Les dispositions d'ordre public régissant la cession du droit au bail revêtent ainsi une importance primordiale.

La liberté de cession du droit au bail à l'acquéreur du fonds de commerce :

Afin que le commerçant ne soit pas, de fait, privé de la possibilité de céder son fonds de commerce, le législateur a déclaré nulles, quelle qu'en soit la forme, les conventions tendant à interdire au locataire de céder son bail ou les droits qu'il tient du décret, à l'acquéreur de son fonds de commerce ou de son entreprise.

La validité des clauses restrictives :

La cession du seul droit au bail peut en revanche valablement être prohibée. De la même façon, les clauses subordonnant la cession à diverses conditions, telles que *l'agrément préalable du cessionnaire par le bailleur, le règlement préalable de tout arriéré de loyers et charges, la rédaction de la cession par acte notarié auquel le bailleur devra être appelé à concourir*, etc sont considérées comme valables. Dans la mesure où ces diverses restrictions n'équivalent pas à l'impossibilité de céder le fonds de commerce, elles sont validées par la jurisprudence et leur inobservation peut entraîner la nullité de la cession et partant, la résiliation du bail.

La fusion de sociétés ou l'apport partiel d'actif :

En cas de fusion de sociétés ou d'apport partiel d'actif dans certains cas, le droit au bail est de plein droit transmis à la société issue de la fusion ou bénéficiaire de l'apport. Il s'agit d'une cession de plein droit du droit au bail ; aucune clause restrictive ne peut alors venir atténuer l'automatisme de cette attribution légale.

La retraite et l'invalidité :

Le locataire âgé, faisant valoir ses droits à la retraite ou admis au bénéfice d'une pension d'invalidité, peut céder son bail en envisageant la modification des activités contractuelles, à la condition toutefois que celles-ci soient compatibles avec la destination, les caractères et la situation de l'immeuble.

Le bailleur dispose dans ce cas d'une priorité de rachat du droit au bail, aux conditions de la cession projetée.

L'opposabilité de la cession au bailleur :

Pour être opposable au bailleur, *la cession devra lui être signifiée par acte extra-judiciaire*, à moins que le bailleur ait expressément accepté la cession dans l'acte lui-même ou qu'il ait dispensé le cédant de cette formalité.

A défaut, cette cession serait inopposable au bailleur si bien que le cessionnaire, occupant sans droit ni titre à ses yeux, pourrait être évincé et le bail résilié.

La solidarité des preneurs successifs :

Si le bail le prévoit, *le locataire cédant reste tenu* de la parfaite exécution des clauses et obligations du contrat pendant toute la durée résiduelle du bail.

Souvent, les baux prévoient de plus, non seulement une responsabilité solidaire du preneur à l'égard de son cessionnaire, mais également à l'égard de tous les cessionnaires successifs.

Une solidarité ainsi étendue est lourde de danger pour le preneur d'origine, qui pourra tenter de négocier une décharge totale ou partielle de responsabilité à l'occasion de la cession.

LES CHARGES ET L'ENTRETIEN

Aucune disposition impérative ne répartit entre bailleur et preneur le poids des charges des parties communes comme des parties privatives de l'immeuble ; la répartition des charges d'entretien et de travaux de réparation est prévue par des dispositions supplétives du Code Civil, anciennes et peu adaptées aux contraintes actuelles, si bien que les parties en organisent la répartition librement dans la convention locative.



Le bail peut faire supporter au preneur la charge de dépenses exorbitantes du droit commun, tel que l'impôt foncier, les gros travaux relevant de l'article 606 du Code Civil, par exemple.

Dans ce cas toutefois, la répercussion sur le locataire d'obligations incombant normalement au bailleur ou d'obligations allant au-delà de la loi ou des usages, constitue un facteur de diminution de la valeur locative.

En cas de litige entre les parties sur le prix du bail révisé ou renouvelé, le montant des charges exorbitantes du droit commun viendra en déduction du montant du loyer fixé judiciairement.

LA PRÉSCRIPTION BIENNALE

Toutes les actions découlant d'un droit prévu par le décret du 30 septembre 1953, *se prescrivent par deux ans.*

Encore faut-il qu'il s'agisse d'un droit statutaire.

Ainsi, celle des parties qui souhaite obtenir la fixation judiciaire du prix du bail révisé ou renouvelé, devra engager la procédure adaptée dans un délai de deux ans.

En revanche, *le recouvrement des loyers impayés ne relève pas du statut des baux commerciaux mais des règles générales du louage* organisées par le Code Civil, qui accordent au bailleur un délai de 5 années pour poursuivre le recouvrement des loyers et charges impayés.



LA PROPRIÉTÉ COMMERCIALE

La spécificité du bail commercial en France est de protéger le fonds de commerce par le renouvellement du bail des locaux dans lequel le fonds est exploité, ou la réparation du préjudice causé au locataire qui perd, en quittant les lieux, la clientèle qu'il y a créée. C'est ce qu'on appelle la «propriété commerciale».

LE DROIT AU RENOUELEMENT



Le droit au renouvellement du bail est la clé de voûte du statut des baux commerciaux.

Sa mise en œuvre n'est toutefois pas automatique et le bailleur a toujours le droit de le refuser, à condition d'offrir de payer en remplacement une indemnité d'éviction.

Les conditions du droit au renouvellement

Propriété du fonds :

Le droit au renouvellement ne peut être invoqué que par *le locataire propriétaire du fonds commercial ou artisanal qui est exploité dans les lieux.*

Le cessionnaire venant au droit du locataire bénéficie des mêmes droits.

Ainsi, tout droit sera dénié au locataire si un fonds était exploité par un tiers dans les lieux loués : c'est le cas de la femme séparée de biens qui exploite un fonds dans le local loué au mari ou le cas du locataire qui a été autorisé à sous-louer les lieux en totalité.

Durée d'exploitation du fonds :

Une autre condition indispensable pour bénéficier du droit au renouvellement est relative à la durée d'exploitation du fonds. Non seulement, l'exploitation du fonds doit subsister à l'époque du renouvellement mais cette dernière doit avoir existé de manière effective au cours des trois années qui précèdent le renouvellement.

Immatriculation :

Autre condition essentielle du droit au renouvellement : *l'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés ou au Répertoire des Métiers du titulaire du bail à la date de la demande de renouvellement ou à la date du congé.*

L'absence d'immatriculation à cette date interdit le renouvellement, une immatriculation postérieure ne pouvant régulariser la situation.

La demande en renouvellement

Un bail commercial ne cesse que par l'effet d'un congé. Il arrive toutefois que le bailleur ne délivre pas congé et laisse le bail d'origine se prolonger, plaçant le locataire dans une situation d'incertitude sur l'avenir.

Dans la plupart des cas, le locataire n'a pas l'intention de délivrer lui-même congé, ce qui aurait pour effet de le priver de son droit à renouvellement.

Mais il peut provoquer la réaction du bailleur en régularisant une demande de renouvellement.



La demande de renouvellement doit être notifiée par acte d'huissier, en respectant un formalisme strict, rappelant notamment, à peine de nullité, les obligations du bailleur.

Cette demande doit être faite par le locataire ou ses ayant-droits ; s'il y a plusieurs locataires, elle sera faite au nom de chacun d'eux.

Elle sera signifiée au bailleur ou à son gérant. L'effet principal de la demande de renouvellement est de mettre fin au bail en cours et de forcer le bailleur à prendre position sur la poursuite éventuelle des relations contractuelles. A cet égard, le bailleur doit faire connaître ses intentions dans les trois mois qui suivent la signification de la demande, toujours par acte d'huissier. **A défaut, il est réputé avoir accepté le principe du renouvellement** pour un prix à fixer ultérieurement.

Il s'agit toutefois d'une acceptation de principe que le bailleur peut toujours rétracter :

- s'il entend lui substituer une offre d'indemnité d'éviction,
- s'il découvre des raisons de dénier au locataire son droit au bénéfice du décret,
- ou s'il a connaissance de motifs graves de refus qui n'auraient été découverts que postérieurement à la demande de renouvellement.

Attention à la prescription biennale : faute par les parties d'avoir agi dans le délai de deux ans suivant la date d'acceptation expresse ou tacite du renouvellement par le bailleur, le bail se trouve définitivement renouvelé au prix antérieur.

LE DROIT À L'INDEMNITÉ D'ÉVICTION

Le bailleur peut toujours refuser le renouvellement du bail, à charge pour lui de payer une indemnité d'éviction égale au préjudice subi par le locataire et causé par le défaut de renouvellement.

Les éléments composant l'indemnité d'éviction

L'indemnité doit être égale au préjudice subi par le locataire en raison du défaut de renouvellement de son bail.

Elle doit comprendre «notamment la valeur marchande du fonds de commerce déterminée suivant les usages de la profession, augmentée éventuellement des frais normaux de déménagement et de réinstallation ainsi que des frais et droits de mutation à payer pour un fonds de même valeur, sauf dans le cas où le propriétaire fait la preuve que le préjudice est moindre».

En pratique, les modalités d'évaluation de l'indemnité d'éviction varient d'une éviction à l'autre. Dans les grandes lignes, l'évaluation porte en premier lieu sur l'indemnité principale et en second lieu sur les indemnités accessoires.



Indemnité principale :

Cette indemnité principale varie selon que le locataire dispose ou non de la possibilité de se réimplanter sur un autre site pour poursuivre son activité.

Si l'éviction entraîne la disparition totale du fonds, sans possibilité de transporter celui-ci sur un autre site, l'évaluation de l'indemnité principale se fera selon deux approches :

A SAVOIR

LA METHODE DU DIFFÉRENTIEL DE LOYER :
Cette méthode a progressivement supplanté toutes les autres approches d'évaluation du droit au bail. Elle consiste à apprécier la valeur du loyer en fonction du marché au jour de l'éviction d'une part, et la valeur du loyer qui aurait été fixé si le bail avait été renouvelé.

On obtient ainsi un différentiel d'autant plus grand que le bail renouvelé aurait dû être plafonné.

A ce différentiel, est appliqué un coefficient multiplicateur dont la conception a évolué au fil du temps, et qui semble aujourd'hui calculé en fonction de la qualité de l'emplacement et du type de local objet de l'éviction.

Par cette approche généralisée, mais totalement artificielle, il peut arriver que la valeur du droit au bail en résultant soit supérieure à la valeur du fonds de commerce ou à la valeur de l'immeuble !

- l'évaluation du fonds de commerce disparu, d'une part, calculée selon des modalités propres à chaque secteur d'activité ;
- l'évaluation de la perte du droit au bail généralement calculée selon la méthode dite du «différentiel de loyer» (voir encadré page précédente).

Les tribunaux considèrent depuis quelques années que la plus élevée de ces deux évaluations constitue l'indemnité principale servant d'assiette au préjudice à indemniser.

Si, en revanche, le fonds peut être transféré, l'évaluation de l'indemnité principale portera sur la seule valeur du droit au bail, aujourd'hui calculée sur la méthode du «différentiel de loyer».

Indemnités accessoires :

L'examen des indemnités **accessoires doit correspondre à la situation de chaque éviction.**

Ainsi, par exemple, si le commerçant envisage de prendre sa retraite, il n'aura pas droit aux indemnités correspondant au coût nécessaire à l'achat d'un fonds de commerce équivalent ; ou encore, si le locataire exploite ses activités au travers de divers fonds, l'éviction de l'un d'entre eux peut avoir des répercussions sur le coût de fonctionnement des autres exploitations (perte de tarif de groupes par exemple, etc).

Ainsi, sous les réserves liées à l'exposé d'un principe très général, les indemnités accessoires sont généralement les suivantes :

- **L'indemnité pour frais de emploi** correspondant au coût devant être exposé par le locataire pour racheter un fonds équivalent à celui dont il est évincé : cette indemnité est calculée selon un pourcentage de l'indemnité principale, variant selon le niveau des droits de mutation lors de l'éviction.
- **L'indemnité pour trouble commercial** : calculée selon plusieurs approches, elle vise à indemniser le commerçant des perturbations subies par son exploitation à l'occasion de son éviction et de sa réinstallation.
- **L'indemnité de déménagement** : le coût du déménagement est évalué séparément, sur devis ou sur facture ; il est intégralement remboursé au locataire.
- **les travaux non amortis** : le locataire est intégralement indemnisé des travaux non amortis, engagés avant la date d'effet du congé.
- **les indemnités diverses** : toutes sortes d'indemnités peuvent, le cas échéant, compléter cette liste, telles que l'indemnisation du licenciement du personnel, si le transfert du fonds est impossible ; l'indemnisation pour perte résiduelle de clientèle en cas de transfert du fonds ; l'indemnisation pour perte de stock, particulièrement pour les commerces de produits frais ou saisonniers ; l'indemnisation des frais administratifs de transfert de siège, de mailing à la clientèle, de double-loyer, de travaux spécifiques nécessaires à la réimplantation du locataire dans d'autres locaux, etc...



Les tribunaux ordonnent toujours des expertises pour réunir les éléments permettant de chiffrer l'indemnité d'éviction ; cette indemnité doit être évaluée à la date la plus proche de l'éviction effective, même si celle-ci a lieu plusieurs années après la date d'effet du congé.

Le maintien dans les lieux et l'indemnité d'occupation

Le locataire bénéficie **d'un droit au maintien dans les lieux** pendant toute la durée nécessaire au chiffrage de l'indemnité d'éviction et jusqu'au paiement intégral de celle-ci. C'est pour lui une faculté et non une obligation, mais en cas de maintien dans les lieux, il se doit de respecter ses engagements antérieurs sous les mêmes sanctions, notamment de résiliation ou de perte du droit à l'indemnité d'éviction.

Le locataire qui se maintient dans les lieux ne doit plus de loyer, *mais une indemnité d'occupation.* Cette indemnité a une double nature indemnitaire et compensatoire.

Elle indemnise le propriétaire de l'impossibilité de disposer des lieux et correspond au prix de leur mise à disposition. Cette indemnité est fixée selon la valeur locative de marché ; toute référence à un loyer plafonné est donc écartée. Toutefois, très souvent, les tribunaux tiennent compte de la précarité de cette occupation et pratiquent à ce titre un abattement d'au moins 10 % sur la valeur locative.

Comme toutes les actions nées du décret, l'action en paiement de l'indemnité d'occupation se prescrit par deux ans. Le bailleur doit donc solliciter le paiement de cette indemnité avant l'acquisition de la prescription, ce délai courant à compter du jour où le droit du locataire au paiement d'une indemnité d'éviction a été reconnu.

A partir du versement total de l'indemnité au locataire, ce dernier va disposer d'un délai expirant le premier jour du terme d'usage qui suivra un délai de quinze jours à compter de ce versement pour quitter les lieux.

A défaut de remise des clés à cette date et après une mise en demeure, il sera appliqué une pénalité de 1 % par jour de retard sur le montant de l'indemnité.

Par ailleurs, à l'expiration du délai de repentir, le locataire peut également faire commandement au bailleur de verser l'indemnité d'éviction, les intérêts au taux légal courant à compter de ce commandement qui peut être suivi, si nécessaire, d'une procédure d'exécution forcée.

Jusqu'au complet paiement de l'indemnité fixée ou convenue, le locataire conserve le droit de se maintenir dans les lieux.

LES MÉCANISMES



Le choix d'origine

Le choix d'offrir le renouvellement du bail ou une indemnité d'éviction de substitution appartient au seul bailleur.

- En pratique, à l'expiration du bail commercial, ou à tout moment au cours de sa reconduction si celui-ci s'est prolongé au-delà de son expiration contractuelle d'origine, *le bailleur délivrera un congé* qui pourra comporter offre de renouvellement. Dans ce cas, il restera à déterminer le prix du loyer du bail renouvelé ;
- Il pourra également délivrer *un congé comportant refus de renouvellement*. Ce congé devra alors exprimer une offre d'indemnité d'éviction ;
- Le bailleur dispose également de ce choix si le preneur a usé de sa faculté de lui délivrer une demande de renouvellement : dans ce cas, le bailleur se trouvera dans la situation d'un congé comportant offre de renouvellement s'il n'a pas répondu dans les trois mois dont il disposait, ou s'il a confirmé qu'il entendait offrir le renouvellement du bail ;
- S'il s'est, en revanche, opposé au renouvellement du bail dans les trois mois de cette notification, il se trouvera dans la situation d'un congé comportant refus de renouvellement et offre d'indemnité d'éviction ;
- Ce choix n'est toutefois pas définitif. Le bailleur peut revenir sur celui-ci et, après avoir offert une indemnité d'éviction exercer son droit de repentir ;
- Il peut également, après avoir offert le renouvellement du bail, changer de projet et se rétracter en offrant, en substitution, une indemnité d'éviction : il exerce son droit d'option, droit également ouvert au locataire. Le choix ainsi arrêté est alors définitif.

Le droit d'option

A tout moment de la procédure, en fixation du prix du bail renouvelé, et jusqu'à l'expiration d'un délai d'un mois après la signification de la décision définitive en fixant les conditions, chaque partie peut se rétracter : le locataire en renonçant au renouvellement et le bailleur en refusant le renouvellement.

C'est ce que l'on appelle le droit d'option. La partie qui se rétracte doit supporter les frais engagés.

Si le preneur exerce son droit d'option, cette option équivaut à un congé : il doit quitter les locaux sans pouvoir prétendre à une quelconque indemnité.

Si en revanche, le bailleur exerce son droit d'option, il devra proposer une indemnité d'éviction de substitution.

Le droit de repentir

Par ailleurs, le propriétaire peut se soustraire au paiement de l'indemnité d'éviction en offrant le renouvellement du bail qu'il avait précédemment refusé.



Ce droit de repentir peut être exercé jusqu'à l'expiration d'un délai de quinze jours à compter de la date à laquelle la décision fixant le montant de l'indemnité d'éviction est passée en force jugée, c'est-à-dire à partir du moment où elle n'est plus susceptible d'aucun recours. Ce droit ne peut toutefois être exercé qu'autant «que le locataire est encore dans les lieux et n'a pas déjà loué ou acheté un autre immeuble destiné à sa réinstallation».

Il s'agit toutefois de conditions alternatives. Aussi le bailleur ne peut exercer son droit de repentir postérieurement à la restitution par le locataire des clés des lieux loués, la Cour de Cassation considérant comme tardif l'exercice de ce droit (Cassation 3^{ème} civile, 1^{er} juin 1999).

L'exercice du droit de repentir va provoquer de manière irrévocable la formation d'un nouveau bail, pour autant que le locataire accepte de payer le prix du loyer qui en sera fixé.

LA DESPÉCIALISATION



Le commerçant français dispose du droit exorbitant d'obtenir judiciairement l'extension ou la modification complète des activités contractuellement autorisées.

Ce droit reconnu par des dispositions d'ordre public ne peut pas être contractuellement écarté.

La despécialisation partielle

Le locataire peut solliciter l'autorisation d'ajouter aux activités contractuellement autorisées, des activités connexes ou complémentaires.

Le bailleur ne pourra pas s'opposer au principe de ce changement d'activité ; il pourra seulement contester, dans les deux mois, le caractère connexe ou complémentaire des nouvelles activités envisagées.

La despécialisation ainsi autorisée ne donnera pas lieu pour autant à un dé plafonnement immédiat du loyer : celle-ci ne pourra être prise en considération qu'à l'occasion de la première révision triennale suivant la demande de despécialisation, à condition que celle-ci ait entraîné une modification de la valeur locative des locaux loués.

La despécialisation plénière

Au-delà d'une extension d'activité, le locataire peut demander l'autorisation d'exercer dans les lieux loués *une ou plusieurs activités totalement différentes des activités contractuellement autorisées*.

Ce changement total d'activité doit être justifié par la conjoncture économique et les nécessités de l'organisation rationnelle de la distribution ; il ne doit pas reposer sur des motivations propres au preneur ou sur des choix économiques qui lui sont personnels. En raison de la gravité d'une telle démarche, celle-ci est assortie d'un formalisme rigoureux et le bailleur disposera d'un délai de trois mois pour refuser, accepter ou formuler les conditions auxquelles il subordonne son accord.

La despécialisation plénière ainsi accordée peut motiver le paiement à la charge du locataire d'une indemnité égale au préjudice résultant du changement d'activité ; en outre, le prix du loyer peut être immédiatement réajusté pour être fixé à la valeur locative.

Les procédures de despécialisation

Longues et incomplètes, *les procédures de despécialisation sont rarement menées à leur terme*.

En cas de contestation par le bailleur de la demande de despécialisation, il faut en effet plusieurs années pour obtenir un jugement permettant ou refusant la despécialisation demandée.

De plus, les procédures ne permettent pas d'adapter les locaux aux nouvelles activités exploitées.

Aussi, les demandes de despécialisation font-elles souvent l'objet de négociations directes entre les parties à la convention locative.

LA FIN DU BAIL COMMERCIAL

Mettre un terme à un bail commercial est une opération particulièrement délicate, sauf accord amiable entre les parties. Il est donc nécessaire de bien connaître les différentes modalités de fin du bail.

LA RÉSILIATION ANTICIPÉE

La résiliation amiable

Dès lors que les parties sont d'accord, elles peuvent à tout moment mettre un terme anticipé au bail.

Cette résiliation ne sera définitive qu'un mois après sa dénonciation aux créanciers inscrits et à défaut d'opposition de leur part.

La résiliation judiciaire

La résiliation judiciaire du bail commercial peut être prononcée *en cas d'inexécution par l'une des parties de ses obligations contractuelles*.

Les motifs de résiliation invoqués par le bailleur sont, pour l'essentiel, identiques à ceux motivant un refus de renouvellement sans indemnité d'éviction, mais contrairement à ce dernier cas, la résiliation peut intervenir en cours de bail alors que le refus de renouvellement ne peut être invoqué qu'au terme du contrat.

Le Juge du fond *dispose d'un pouvoir souverain d'appréciation de la gravité de la faute*, si bien qu'il pourra, après avoir constaté la réalité de la faute invoquée, librement décider que celle-ci présente un caractère de gravité suffisant ou non pour entraîner la résiliation du bail.



La résiliation de plein droit

Il est très souvent stipulé dans les baux une clause de résiliation de plein droit, dénommée encore «*clause résolutoire*».

Cette clause ne peut produire effet qu'un mois après un commandement demeuré infructueux, adressé par acte d'huissier au locataire par le bailleur.

La mise en demeure préalable doit indiquer au locataire l'infraction qui lui est reprochée et l'informer de ce que le bailleur entend se prévaloir de la clause résolutoire en cas de défaillance dans le délai imparti, qui est généralement d'un mois.

Si le locataire s'exécute avant l'expiration du délai imparti dans le commandement, celui-ci devient sans effet pour entraîner le jeu de la clause résolutoire.

En revanche, s'il n'est pas mis fin à l'infraction invoquée avant l'expiration de ce délai, la clause résolutoire sera acquise de plein droit et l'expulsion pourra être requise devant les tribunaux.

Toutefois, le juge peut octroyer *des délais* et suspendre les effets de la clause résolutoire.

En revanche, les juges saisis d'une demande d'acquisition de la clause résolutoire ne disposent pas de marge d'appréciation sur la gravité de la faute.

La notification aux créanciers inscrits

Dans tous les cas de résiliation de plein droit ou judiciaire, notification de *la demande de résiliation doit être faite aux créanciers inscrits sur le fonds, au domicile élu dans leur inscription*.

Cette notification a pour but de réserver aux créanciers inscrits le moyen de sauvegarder leur gage dont le bail est l'un des principaux éléments, et d'accomplir les obligations dont la violation est alléguée, en lieu et place de leur débiteur.

C'est la demande en résiliation qui doit être notifiée aux créanciers inscrits, c'est-à-dire l'assignation délivrée, la notification du commandement n'étant pas suffisante.

Le défaut de notification dont ne peut se prévaloir le locataire, engage la responsabilité du bailleur, qui sera tenu de réparer le préjudice subi par le créancier inscrit.

De plus, si les parties conviennent à l'amiable d'une résiliation anticipée, celle-ci ne deviendra définitive qu'un mois après la dernière notification aux créanciers inscrits, et à défaut d'opposition de leur part à la résiliation projetée.

LE REFUS DE RENOUELEMENT SANS INDEMNITÉ D'ÉVICTION

A SAVOIR

LE CONGÉ AVEC DÉNÉGATION DU DROIT AU STATUT :

Lorsque le locataire ne remplit pas les conditions pour bénéficier de la protection statutaire - notamment non immatriculation au registre du commerce et des sociétés à la date du congé, non exploitation effective du fonds durant les trois dernières années précédant le congé - le bailleur est en droit de lui refuser le bénéfice du statut du fait de l'absence de l'une des conditions essentielles d'application de celui-ci.

Ainsi le bailleur délivrera à son locataire un congé mentionnant le motif de dénégation invoqué. Aucune mise en demeure préalable n'est requise.

Le congé pour motif grave et légitime

En cas de faute liée à l'inexécution d'une obligation contractuelle imputable au locataire, le bailleur est en droit, en fin de bail, de lui refuser le renouvellement du bail sans indemnité.

Ce refus devra être précédé d'une mise en demeure d'avoir à faire cesser l'infraction.

La mise en demeure mentionnera, d'une part de façon précise la faute reprochée, et d'autre part la menace du refus de renouvellement si elle se poursuit plus d'un mois après cette mise en demeure.

Dans les cas où l'infraction reprochée est irréversible et non susceptible de réparation (par exemple violence, cession ou sous-location irrégulière, etc), ce formalisme de mise en demeure n'est pas exigé.

Les griefs invoqués par le bailleur à l'appui de son refus de renouvellement sans indemnité, *sont appréciés souverainement par les juges du fond.*

Le refus de renouvellement sans indemnité d'éviction sera régularisé dans un congé donné par acte extra-judiciaire, six mois au moins à l'avance : il devra comporter un exposé complet des motifs du refus de renouvellement.

LE CONGÉ SANS OFFRE DE RENOUELEMENT ET SANS INDEMNITÉ D'ÉVICTION EN L'ABSENCE DE TOUTE FAUTE

La loi prévoit un certain nombre de circonstances justifiant que le bailleur délivre un congé n'offrant ni le renouvellement du bail commercial, ni une indemnité d'éviction supplémentaire, alors qu'aucune faute n'a été commise par le locataire.

Un tel congé, d'une nature exceptionnelle, peut être délivré dans les hypothèses suivantes :

L'immeuble insalubre ou dangereux

Dans le cas où l'immeuble ne peut plus être occupé en raison de son insalubrité ou de sa dangerosité, le bailleur est en droit de délivrer un congé avec refus de renouvellement sans versement d'une indemnité d'éviction.

L'insalubrité doit être constatée par l'autorité administrative. Quant à l'état de danger, il est apprécié par les tribunaux judiciaires et doit exister à la date du congé.

S'il est établi que le bailleur, par sa négligence, est responsable de l'état dangereux ou d'insalubrité de l'immeuble, il peut se voir condamner à réparer le préjudice subi par son locataire du fait de son éviction, et donc à payer des dommages et intérêts au locataire.

En cas de reconstruction de l'immeuble comportant des locaux commerciaux (cette reconstruction n'étant pas obligatoire), le locataire bénéficie d'un droit de priorité pour l'occupation des nouveaux locaux, s'il a pris soin de notifier sa volonté d'en user en quittant les lieux ou au plus tard dans les trois mois qui suivent.

Avant de louer ou d'occuper lui-même les nouveaux locaux commerciaux, le propriétaire, qui a reconstruit, doit notifier à son locataire par acte d'huissier, qu'il est prêt à lui consentir un nouveau bail.

Cette notification devant indiquer au locataire à peine de nullité, qu'il dispose d'un délai de trois mois pour se prononcer ou saisir la juridiction compétente pour statuer sur les conditions du bail. Le propriétaire qui ne respecterait pas cette notification est susceptible d'être condamné à des dommages et intérêts au profit du locataire évincé.



La reprise pour habiter

Il s'agit de la reprise par le propriétaire, son conjoint, ses ascendants ou descendants, des locaux d'habitation loués accessoirement aux locaux commerciaux.

Elle implique nécessairement l'existence d'un bail mixte et ne porte que sur les locaux affectés à l'habitat.

Cette reprise n'est autorisée que si le bénéficiaire justifie ne pas disposer d'une habitation correspondant à ses besoins normaux.

Ce dernier alors doit occuper les lieux dans un délai de six mois à compter du départ du locataire évincé, et pendant une durée minimum de six ans (sauf motifs légitimes).

Le bailleur doit mettre à la disposition du locataire le logement qu'il occupait et qui serait rendu vacant du fait de la reprise.

La reprise ne peut être exercée, ni sur des locaux affectés à usage d'hôtel ou de location en meublé, ni sur des locaux à usage hospitalier ou d'enseignement.

La construction d'un local d'habitation

La reprise suppose que le propriétaire ait obtenu, préalablement à la délivrance du congé, un permis de construire un local d'habitation sur tout ou partie du terrain loué nu mais construit par le locataire.

Cette reprise ne doit porter que sur la partie du terrain indispensable à la construction, objet du permis de construire.

Si la reprise entraîne la cessation de l'exploitation commerciale, le bailleur devra alors verser une indemnité d'éviction au locataire ou lui offrir un local de remplacement.

L'OUVERTURE D'UNE PROCÉDURE COLLECTIVE À L'ENCONTRE DU PRENEUR



L'insolvabilité du preneur se traduit souvent par l'ouverture d'une procédure collective.

Cette procédure est soumise aux règles complexes régissant la faillite d'un commerçant.

Les quelques observations qui suivent n'ont pas pour objet d'exposer les mécanismes des procédures collectives en France, mais d'*attirer l'attention des bailleurs sur quelques «bons» réflexes* et sur les spécificités les concernant de la loi relative à la prévention et au traitement des difficultés des entreprises.

Les bons réflexes

La déclaration de créance :

Pour les loyers et accessoires échus et non payés antérieurement au jugement de liquidation judiciaire ou de redressement judiciaire, le bailleur n'a qu'une possibilité et une obligation qui consiste à adresser sa déclaration de créance au représentant des créanciers, dans le délai de deux mois à compter de la publication du jugement déclaratif au bulletin officiel des annonces civiles et commerciales (BODAC), ce délai étant augmenté de deux mois pour les créanciers domiciliés hors de France.

Cette déclaration doit indiquer le montant exact de la créance arrêtée à la date du jugement prononçant la liquidation judiciaire ou le redressement judiciaire, en distinguant clairement loyers, charges et accessoires.

Cette déclaration est faite par lettre recommandée avec accusé de réception, adressée au représentant des créanciers du preneur.

La mise en demeure adressée au liquidateur ou administrateur d'opter sur le sort du bail :

Si le liquidateur ou le débiteur preneur n'ont pas spontanément pris parti sur le sort du bail commercial, il est de l'intérêt du bailleur de provoquer cette option en adressant à l'administrateur ou au liquidateur, une mise en demeure par pli recommandé avec accusé de réception ou par acte d'huissier, d'avoir à prendre position.



Cette mise en demeure, qui n'est soumise à aucun formalisme précis, fait courir un délai d'un mois à l'expiration duquel, si aucune réponse n'a été adressée au bailleur, le bail est résilié de plein droit.

A noter que le juge commissaire peut, avant l'expiration de ce délai d'un mois :

- impartir à l'administrateur mis en demeure, un délai plus court pour prendre partie ;
- ou accorder une prolongation du délai qui ne peut excéder deux mois, celle-ci ne pouvant être accordée qu'une seule fois.

Le paiement des loyers :

Les loyers courus jusqu'à la renonciation implicite ou expresse de l'administrateur ou du liquidateur à poursuivre le bail, sont des créances privilégiées régies par l'article 40 de la loi de 1985, c'est-à-dire non soumises à la déclaration de créance, ni à la suspension des poursuites individuelles, et bénéficiant d'une priorité de paiement.

Le bénéfice de l'article 40 de la loi de 1985 n'est subordonné ni à la poursuite de l'activité, ni à la délivrance d'une mise en demeure d'opter sur la continuation du bail, dès lors que le preneur est resté dans les locaux loués (Cassation COM. 27 octobre 1998).

Il en est de même des loyers ou indemnités d'occupation impayés postérieurement à la décision du liquidateur de ne pas poursuivre le bail, qu'il y ait ou non poursuite de l'activité du preneur.

Le bailleur bénéficiant d'une créance de l'article 40, après avoir obtenu un titre exécutoire à l'encontre de la société preneuse, représentée par son administrateur ou liquidateur, pourra user de toutes les voies d'exécution ordinaires à son encontre.

Les actions du bailleur

Fautes antérieures au jugement d'ouverture :

Les fautes commises par le locataire, antérieurement au jugement d'ouverture, ne peuvent plus être invoquées par le bailleur après ce jugement, au soutien d'une demande en résiliation judiciaire ou de plein droit du bail, et toute procédure intentée antérieurement au jugement d'ouverture se trouve suspendue.

En revanche, dans tous les cas où la résiliation judiciaire du bail a fait l'objet d'un jugement définitif avant le jugement déclaratif, cette décision peut être exécutée et l'expulsion du locataire poursuivie.

Défaut de paiement des loyers :

La loi a instauré un délai de deux mois après le jugement d'ouverture, pendant lequel le bailleur ne peut intenter aucune action en résiliation du bail pour non paiement de loyers.

Dès l'expiration de ce délai de deux mois, le bailleur peut alors réclamer le paiement des sommes dues pendant cette période, et notamment mettre en œuvre la clause résolutoire ou saisir le juge d'une demande de résiliation judiciaire.

Rien ne l'empêche en revanche de poursuivre, sans attendre, le seul paiement des loyers échus après le jugement d'ouverture.

La compensation entre la créance des loyers du bailleur née antérieurement au jugement d'ouverture et la créance de dépôt de garantie en faveur du locataire est désormais pleinement admise, s'agissant de dettes connexes nées du même contrat de bail (Cour d'Appel de Paris, 16^{ème} chambre A, 14 janvier 1997).

Responsabilité de l'administrateur judiciaire :

Lorsqu'il opte pour la poursuite du bail, l'administrateur doit s'assurer qu'il dispose des fonds nécessaires pour exécuter ce contrat et notamment payer les loyers.

A défaut, il commet une faute pouvant engager sa responsabilité personnelle.

Il en est de même lorsqu'après avoir renoncé à la poursuite du bail, l'administrateur tarde à restituer les locaux sans verser en contrepartie d'indemnité d'occupation.

Conformément à l'article 1382 du Code civil, le bailleur devra établir l'existence d'une faute de l'administrateur, d'un préjudice subi et d'un lien de causalité entre la faute et le préjudice, pour obtenir la condamnation personnelle de ce dernier à des dommages et intérêts.



LES EXCEPTIONS AU DECRET DE 1953

LE BAIL DEROGATOIRE

L'article 3-2 du décret de 1953 prévoit la faculté pour les parties de conclure un bail qui ne sera pas soumis au statut des baux commerciaux. Dans la pratique, ce bail est souvent et improprement appelé bail précaire. Il ne doit pas être confondu avec la convention d'occupation précaire.

CE BAIL DOIT ÊTRE CONCLU À L'ENTRÉE DANS LES LIEUX DU PRENEUR :

Sa date de prise d'effet doit correspondre à la date effective d'entrée dans les lieux du locataire.

SA DURÉE DOIT ÊTRE AU PLUS ÉGALE À DEUX ANS :

Il n'est pas possible de consentir un bail dérogatoire d'une durée supérieure à deux ans. Il serait alors requalifié en bail commercial. En revanche, sa durée peut être plus courte.

LE LOCATAIRE NE DOIT PAS ÊTRE LAISSÉ EN POSSESSION À L'EXPIRATION DU BAIL :

Si à l'expiration du bail dérogatoire, le locataire est laissé dans les lieux loués, il peut alors invoquer le bénéfice de la propriété commerciale, même si la durée totale de l'occupation est inférieure à 24 mois.

Un bail commercial prend naissance dès que le locataire se maintient au-delà de la durée initialement convenue, si courte soit-elle.

Pour éviter cette requalification du bail, le propriétaire doit manifester officiellement son intention de reprendre les locaux avant la date d'expiration du bail dérogatoire.

Il ne doit pas rester passif.

Toutefois, si le locataire se maintient dans les lieux contre la volonté exprimée du bailleur, il ne peut invoquer le bénéfice du décret de 1953.

IL EST CONSEILLÉ AU PROPRIÉTAIRE DE RAPPELER OFFICIELLEMENT, PAR LETTRE RECOMMANDÉE AVEC ACCUSÉ DE RÉCEPTION OU PAR ACTE D'HUISSIER, À SON LOCATAIRE, AVANT L'EXPIRATION DU BAIL DE COURTE DURÉE, QU'IL DOIT IMPÉRATIVEMENT RESTITUER LES LOCAUX LE JOUR DE L'EXPIRATION DU BAIL.

LE BAIL NE DOIT PAS ÊTRE RENOUELÉ :

Si un bail dérogatoire est renouvelé, même pour une période globalement inférieure à 2 ans, il s'opère alors un bail commercial de 9 ans : il en serait ainsi, par exemple, d'un bail de 6 mois renouvelé une fois seulement.

LA CONVENTION D'OCCUPATION PRECAIRE

La convention d'occupation précaire n'est régie par aucun texte. Elle est une création de la pratique et de la jurisprudence. Cette convention par laquelle un propriétaire donne à un commerçant la jouissance d'un local commercial, en contrepartie d'une redevance, n'est pas un bail et échappe donc aux dispositions du Code civil ainsi qu'au statut des baux commerciaux.

CONDITION DE VALIDITÉ :

Pour qu'une convention soit qualifiée de «convention d'occupation précaire», il faut un motif réel de précarité (exemples : attente d'une expropriation, projet de construction, etc).

Les éléments de précarité doivent être réels et indépendants de la seule volonté des parties.

CARACTÉRISTIQUES DE LA CONVENTION D'OCCUPATION PRÉCAIRE :

- *Le propriétaire peut avoir la faculté de reprendre les locaux à tout moment ;*
- *La convention peut être à durée déterminée ou non ;*
- *Tant que le motif de précarité subsiste, la convention peut se poursuivre, parfois sur une longue période ;*
- *La précarité de la situation de l'occupant justifie en principe une certaine modicité de la redevance qu'il paie au propriétaire ;*
- *Les charges d'entretien et de réparation sont généralement plus légères que celles d'une location ferme ;*

En cas de litige, les juges du fond procèdent à l'examen de l'ensemble de ces éléments et peuvent, le cas échéant, requalifier la convention en bail commercial d'une durée minimum de 9 ans.



LE CREDIT-BAIL IMMOBILIER

Le crédit-bail immobilier est essentiellement un procédé de financement d'une acquisition immobilière. Un dispensateur de crédit - le crédit-bailleur - acquiert un immeuble choisi par le crédit-preneur et le met à sa disposition moyennant le paiement d'un loyer qui correspond pour partie au prix de revient de l'immeuble et pour partie aux intérêts des fonds investis. En fin de contrat, le crédit-preneur peut, soit acquérir l'immeuble, soit le délaisser, soit encore le prendre en location dans le cadre d'un bail commercial, si le contrat en prévoit la possibilité.

A SAVOIR

Dans le financement classique, l'acquéreur emprunte, devient propriétaire et consent une sûreté sur l'immeuble en garantie du prêt. En cas de non-paiement, le prêteur aura recours à la vente forcée de l'immeuble. Dans le crédit-bail, la propriété du bien est conservée par le bailleur et a vocation à être transférée au preneur en fin de contrat. Si ces deux contrats ont le même effet économique (après une période d'amortissement financier, l'emprunteur détient un droit de propriété net de toute inscription), ils n'ont pas sur le plan juridique la même nature ni le même régime.

LA CONCLUSION DU CRÉDIT-BAIL

La réglementation du crédit-bail découle de la loi du 2 juillet 1966. Les avantages fiscaux dont bénéficiaient les sociétés de crédit-bail ayant le statut de SICOMI, ainsi que leurs crédit-preneurs, ont été progressivement supprimés à partir du 1^{er} janvier 1991. Le nouveau régime fiscal applicable depuis le 1^{er} janvier 1996 découle principalement de l'article 57 de la loi du 4 février 1995.

Un régime de faveur a été temporairement mis en place pour les opérations portant sur les immeubles de PME en zone prioritaire

Le crédit-bailleur

En application de la loi bancaire de 1984, l'exercice à titre habituel de l'activité de *location avec option d'achat* ne peut être effectué que par un organisme ayant le statut de *société financière*.

Le crédit-preneur est une personne physique ou morale exerçant une activité économique : commerçant, industriel, agriculteur, ou profession libérale.

L'immeuble

Il peut s'agir d'un terrain, d'un bâtiment ou d'une construction à usage professionnel, commercial ou industriel. Cet immeuble doit être non équipé avec la réserve que peuvent y être définitivement incorporés des équipements non spécialisés dont le retrait provoquerait une dépréciation de l'ensemble de l'équipement.

Le contrat peut porter sur un *immeuble construit*. Ceci est fréquent dans l'opération de *cession-bail (lease-back)*, où le crédit-preneur vend un immeuble lui appartenant, son siège social par exemple, pour le réutiliser aussitôt dans le cadre d'un crédit-bail. Le crédit-bail est écarté dans l'habitation au profit du contrat de location accession à la propriété immobilière.



Le contrat

La loi de 1966 n'a fait que tracer un cadre général susceptible de nombreuses applications.

A ce cadre, les sociétés de crédit bail ont ajouté des mécanismes comme ceux du mandat ou du contrat d'entreprise. Le point commun de toutes ces formules est le droit pour le crédit-preneur d'obtenir la propriété du bien :

Mandat ou contrat d'entreprise : l'utilisateur désire souvent faire bâtir un immeuble selon des plans qu'il a adoptés. Pour la réalisation de ce projet, les sociétés de crédit-bail, désireuses de limiter leur rôle à celui d'un prêteur, vont transférer au crédit-preneur la charge de réaliser son immeuble au moyen d'un mandat ou d'un contrat d'entreprise. Le crédit preneur acquiert alors *une responsabilité de mandataire ou d'entrepreneur* qui dégagera les responsabilités du crédit-bailleur (*lire la fiche 34 «Le contrat d'entreprise»*).

Le transfert de propriété : en pratique, on a recours à l'une ou l'autre des deux méthodes suivantes :

- celle du bail assorti d'une promesse unilatérale de vente (voir ce nom) permettant de **lever l'option**, en fin ou en cours de contrat, et de devenir ainsi propriétaire pour une somme généralement symbolique ;
- celle du transfert automatique de la propriété par application du principe de **l'accession**, par lequel la propriété d'une construction revient au propriétaire du terrain.

Tel est le cas du bail à construction. Le crédit-preneur achète un terrain et consent un tel bail (*lire la fiche 45 «Le bail à construction»*) au crédit-bailleur. Celui-ci donne mandat au crédit-preneur de faire construire l'immeuble et le lui donne en crédit-bail.

En fin de contrat, la propriété de l'ensemble revient au crédit-preneur.

Le crédit-bail indirect : le crédit-preneur apporte un terrain à une société civile immobilière dont le crédit-bailleur devient associé pour apporter les fonds indispensables à l'opération de construction. Le crédit-bailleur consent au crédit-preneur une promesse de vente de ses parts sociales à lever à certaines conditions, pendant ou en fin de contrat.

Protocole d'accord : en pratique, les parties concluent par acte sous seing privé un accord qui reprendra l'ensemble des éléments adoptés.

LE DÉROULEMENT NORMAL DU CRÉDIT-BAIL**L'opposabilité du contrat aux tiers**

Le contrat, s'il est d'une durée supérieure ou égale à 12 ans, doit être publié à la conservation des hypothèques, et la forme authentique est donc requise.

Cette publicité entraîne la perception de la taxe de publicité foncière, au taux de 0,60 % majorée d'un prélèvement de 2,50 %, dont l'assiette est calculée sur le total des loyers.

Pour les contrats d'une durée de plus de douze ans, cette assiette est diminuée du montant des frais financiers. En sus est perçu le salaire du conservateur des hypothèques.

Les rapports entre les parties

En cours de contrat, la technique retenue est celle de la location mais *adaptée par le fait que le crédit-bailleur se décharge sur le crédit preneur de l'essentiel de ses obligations de bailleur*.

**Crédit-bail et baux commerciaux :**

Une certitude jurisprudentielle est que le décret de 1953 sur les baux commerciaux (lire les fiches 39 à 42) est inapplicable au contrat de crédit-bail. Le crédit-preneur ne pourra donc pas se prévaloir des règles propres aux baux commerciaux, comme la fixation du loyer à la valeur locative, ou la faculté de résiliation triennale.

A NOTER**LES SICOMI**

Les sociétés immobilières pour le commerce et l'industrie - SICOMI- étaient une catégorie particulière de sociétés de crédit-bail, aux activités limitées à certaines opérations et faisant l'objet d'une réglementation spéciale, en contrepartie d'un régime fiscal de faveur.

Pour l'essentiel, les avantages fiscaux ne subsistent plus que pour les contrats conclus avant le 1^{er} janvier 1991 (voir la fiche 3 «L'investisseur»).



Le crédit-preneur a l'obligation de souscrire au profit du crédit bailleur une assurance des biens occupés.

Déductibilité fiscale des loyers par le crédit-preneur :

- **Contrats antérieurs au 1^{er} janvier 1996** : la déductibilité des loyers est possible.
- **Contrats conclus depuis le 1^{er} janvier 1996** : il existe un régime général susceptible de dérogations :
 - **Régime général** : La quote-part des loyers prise en compte pour la détermination du prix de cession de l'immeuble à l'issue du contrat et se rapportant à des éléments non amortissables n'est pas déductible, le loyer étant réputé affecté au financement dans l'ordre suivant : frais supportés par le crédit-bailleur, éléments amortissables, puis éléments non amortissables. En conséquence :
 1. si le prix de levée d'option est égal ou supérieur à la valeur du terrain dans les comptes du crédit-bailleur, la déductibilité sera totale ;
 2. si ce prix est inférieur, la déductibilité ne joue pas pour les dernières années de location.
 - **Régime particulier** :

Il concerne les immeubles affectés à titre principal à usage de **bureaux**, soumis à la taxe annuelle sur les surfaces de bureaux en Ile de France, non situés dans une zone éligible à la prime d'aménagement du territoire, et achevés à compter du 31 décembre 1995.

Pour ces locaux, la quote-part déductible des loyers comprendra les intérêts financiers et les frais d'acquisition de l'immeuble. Par contre, les amortissements seront limités à ceux que le crédit-preneur aurait pu pratiquer s'il avait été propriétaire.

LES ÉVÉNEMENTS AFFECTANT LE CONTRAT

La cession du contrat

Elle peut intervenir dans le cadre d'une procédure de *redressement judiciaire du crédit-preneur*. Le tribunal peut décider d'un plan de cession de tout ou partie de l'entreprise ce qui pourra entraîner la cession du contrat. Si le contrat a été régulièrement publié, le cessionnaire ne pourra lever l'option d'achat que si l'intégralité des sommes dues a été réglée y compris les sommes admises au passif. En outre, les délais de paiement accordés au cessionnaire prendront fin eux aussi.

En dehors d'une procédure collective, la cession peut également intervenir avec l'accord du crédit-bailleur lui-même.

Le régime fiscal de la cession est, selon l'administration fiscale, le suivant :

Droits d'enregistrement :

- paiement par le cessionnaire des droits de mutation de fonds de commerce au titre de la cession de bail ;
- et paiement d'un droit fixe pour la mutation de la promesse.



Le tribunal de grande instance de Paris a toutefois refusé l'application du paiement des droits de mutation (3 février 1995).

Imposition des plus-values du cédant :

- *cession après deux ans* d'un contrat conclu avant le 1^{er} janvier 1996 : la plus-value est à court terme à hauteur des amortissements que le cessionnaire aurait pu pratiquer s'il avait été propriétaire du bien ; pour le solde, la plus-value est à long terme mais ne bénéficie plus du taux réduit de l'IS depuis le 1^{er} janvier 1997.
- *cession avant deux ans* d'un contrat conclu avant le 1^{er} janvier 1996 : la totalité du profit est considérée comme plus-value à court terme ;
- *cession d'un contrat conclu à compter du 1^{er} janvier 1996* : la plus-value est égale à la différence entre le prix de cession et la valeur nette comptable, précision étant faite que la quote-part de loyers non déductible est considérée comme un élément du prix de revient. La ventilation du prix de cession est faite entre éléments amortissables ou non.

Amortissement par le cessionnaire : il sera pratiqué sur le prix d'acquisition diminué de la fraction assimilée à un élément non amortissable.

La résiliation du contrat

Clause résolutoire : elle prévoit la faculté pour le crédit-bailleur de mettre fin au contrat, notamment en cas de non paiement du loyer et des charges. Pour l'application de cette clause, le crédit-bailleur saisit le juge des référés, lequel, dès lors que les conditions sont réunies (rédaction et mise en œuvre correctes de la clause, bonne foi du requérant), est tenu de constater par ordonnance l'acquisition de la clause résolutoire. Le crédit-preneur est alors expulsé et perd tous ses droits.



Automaticité de la clause résolutoire

Contrairement à la réglementation des baux commerciaux, celle du crédit-bail n'autorise pas les tribunaux à suspendre les effets de la clause résolutoire. Le crédit-preneur peut obtenir des délais de paiement, mais cela ne lui épargne pas la résiliation du contrat.

Pénalités contractuelles : les contrats prévoient aussi le paiement d'une indemnité de résiliation égale au montant des loyers restant à courir. Il s'agit d'une clause pénale pouvant être soumise comme telle au pouvoir modificateur du juge.

L'acquisition anticipée est prévue par la loi et peut être aménagée au contrat, notamment pour la période où elle peut s'exercer. La jurisprudence a précisé que le prix d'acquisition du bien loué devait tenir compte des versements antérieurs.

Le contrat doit également prévoir, à peine de nullité, *une clause de résiliation à la demande du preneur*. Ces clauses sont généralement assorties d'indemnités très importantes.

La jurisprudence écarte toutefois celles qui mettent à la charge du preneur une indemnité équivalente à la totalité des loyers restant à courir.

Elle précise à ce sujet, que la valeur résiduelle finale ne constitue pas «un loyer» au sens strict, et n'a pas été intégrée dans le coût de l'exécution du contrat, pour la comparaison avec l'indemnité de résiliation mise à la charge du preneur. (Cass. 3^{ème} civ. 1^{er} juillet 1998).

L'ACQUISITION EN FIN DE CONTRAT

Clause d'accession

L'acquisition est automatique. Le crédit-preneur doit acquitter la taxe de publicité foncière.

Clause de levée d'option

Le régime fiscal est le suivant :

- **Paiement de la TVA** : les droits d'enregistrement sont écartés si l'opération entre dans le champ d'application de cette taxe.

- **Paiement des droits d'enregistrement** :

La réforme des droits d'enregistrement a entraîné la suppression du taux réduit précédemment applicable lors de la levée de l'option.

L'acquisition par le crédit-preneur est donc soumise aux droits d'enregistrement au taux de 4,80 %. Ce taux s'applique sur la prise de levée de l'option et non sur la valeur vénale de l'immeuble cédée, bien que celle-ci soit généralement très supérieure.

Cas particulier de la cession bail (lease-back) : dans ce cas le taux réduit est de 0,60 %, avec application du prélèvement de 2,50 %. Il s'applique à l'acquisition réalisée en début de contrat par le crédit-bailleur. La fin du contrat est soumise aux règles susvisées.



Réintégrations fiscales :

Pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 1995, le preneur doit effectuer des réintégrations ayant pour effet de le placer dans la même situation que s'il avait été directement propriétaire du bien :

- *régime normal de réintégration* : le montant à réintégrer correspond à la différence entre la valeur de l'immeuble diminuée du prix de cession, et le montant des amortissements que le locataire aurait pu pratiqué s'il avait été propriétaire, étant précisé que pour les contrats conclus à compter du 1^{er} janvier 1996, ce montant d'amortissement est diminué de la quote-part des loyers non-déductibles ;
- *régimes spécifiques* :
 1. pour les contrats d'une durée d'au moins quinze ans, en SICOMI, la réintégration est limitée à la différence entre le prix d'acquisition du terrain par le bailleur et le prix de levée de l'option ;
 2. régime particulier des PME installées en *zone de priorité* : aucune réintégration n'est à effectuer pour les contrats :
 - d'une durée d'au moins quinze ans ;
 - conclus par des PME employant moins de 250 salariés et dont le chiffre d'affaires hors taxe est inférieur à 140 MF, ou le total de bilan inférieur à 70 MF, et dont le capital est détenu à hauteur de 75 % par des entreprises répondant à ces conditions ;
 - régularisés entre le 1^{er} janvier 1996 et le 31 décembre 2000 ;
 - et concernant des immeubles dans certaines zones.

Cession ultérieure de l'immeuble et plus-value du cédant :

- *régime normal* : la plus-value est à court terme à hauteur des amortissements pratiqués sur le prix de revient de l'immeuble, tel que défini par les textes, augmentés :
 1. pour les contrats conclus avant le 1^{er} janvier 1996, des amortissements que le preneur aurait pu pratiquer s'il avait été propriétaire du bien ;
 2. pour ceux conclus à compter du 1^{er} janvier 1996, de la fraction déduite pendant la durée du contrat, de la quote-part des loyers prise en compte pour la détermination du prix de vente.
- *régime particulier* : pour les immeubles de bureaux en région Ile de France acquis à compter du 1^{er} janvier 1996, la durée de détention se calcule d'après la date de leur inscription à l'actif du bilan du crédit-bailleur.



Malgré la perte des avantages fiscaux qui s'y attachaient, le crédit-bail conserve son intérêt, notamment dans le cadre des opérations de cession-bail.



LA LOCATION ACCESSION

Ce contrat, réservé aux locaux à usage d'habitation, ou mixte professionnel et d'habitation, est régi par une loi du 12 juillet 1984. Aux termes de celle-ci, c'est le contrat par lequel un vendeur s'engage envers un accédant, à lui transférer, sur manifestation de volonté de ce dernier, et après une période de jouissance à titre onéreux, la propriété de tout ou partie d'un immeuble moyennant le paiement fractionné ou différé du prix de vente et le versement d'une redevance d'occupation.

Cette redevance constitue la contrepartie du droit de l'accédant à la jouissance du logement et de son droit personnel au transfert de propriété du bien.

Elle comporte deux parties :

- la première est la contrepartie du droit de l'accédant à la jouissance du logement ; elle est définitivement acquise au vendeur ;
- la seconde correspond au paiement anticipé du prix du logement, *et doit être restituée à l'accédant en l'absence de levée d'option au terme convenu.*



C'est donc *un mécanisme juridique original* qui se distingue d'autres formules telles que la vente, la location-vente, ou la location avec promesse de vente.

Pour faciliter son développement, il a été établi sur le plan fiscal *une règle de report du paiement de la TVA avantageuse par rapport au droit commun de la vente assujettie à cette taxe.*

Ce contrat impose toutefois une contrainte économique au vendeur à laquelle s'ajoutent des règles protectrices des droits de l'accédant.



LE BAIL A CONSTRUCTION

Le bail à construction est une réglementation juridique de la construction sur le terrain d'autrui, qui se caractérise par l'obligation faite au preneur d'édifier sur le terrain appartenant au bailleur une ou plusieurs constructions. En cours de contrat, le preneur jouit sur celles-ci d'un quasi droit de propriété. En fin de bail, les bâtiments reviennent en principe au bailleur en vertu de la règle de l'accession.

Instauré en 1964, le bail à construction demeure d'une utilisation encore assez peu répandue. C'est pourtant un moyen d'associer un propriétaire de terrain à une opération de construction. Il sert aussi parfois dans les contrats de crédit-bail immobilier.

La réglementation contenue aux articles L 251-1 et suivants du Code de de la construction est peu contraignante et laisse une grande place à l'initiative contractuelle.

A SAVOIR

Le bail à construction est voisin du bail commercial avec faculté de construire, ou encore du bail emphytéotique. La rédaction du contrat nécessite une attention particulière pour éviter une requalification de la convention. Ainsi l'obligation d'édifier permet la distinction avec le simple bail comportant faculté de construire ou avec le bail emphytéotique.

LA CONCLUSION DU BAIL

Les parties

Le bailleur est le propriétaire du terrain. Ce peut être une personne physique ou morale de droit privé. Ce peut aussi être une personne morale de droit public gérant son domaine privé. Le bailleur doit avoir la *capacité d'aliéner* ce qui interdit le sous-bail à construction, puisque le preneur n'aurait pas la capacité nécessaire.

Le preneur peut être une personne physique ou morale, publique ou privée.

Le terrain

Ce sera généralement un terrain nu mais ce peut aussi être un terrain bâti. Dans ce dernier cas, le preneur devra avoir l'autorisation du bailleur pour démolir les constructions et devra les reconstruire en sus

des constructions que le bail lui impose. Il peut aussi s'agir d'une opération de surélévation d'un bâtiment existant, mais celle-ci nécessite des précautions particulières.



L'obligation pour le preneur d'édifier à titre principal une construction

C'est un élément *essentiel* du bail à construction. Il s'agit d'abord d'une *obligation de bâtir* qui est de l'essence même du contrat.

La construction à réaliser peut être à usage commercial, industriel, professionnel ou d'habitation.

Il doit s'agir d'une *véritable opération de construction* et non d'une simple rénovation, bien qu'il existe dans le secteur du logement un bail à réhabilitation.

La durée du bail

Elle est comprise entre 18 ans minimum et 99 ans maximum (70 ans pour les baux antérieurs au 3 janvier 1976).

Le transfert de propriété de la construction

En principe le bailleur récupère en fin de contrat la propriété des constructions par voie d'accession, mais il peut tout aussi bien être stipulé qu'à l'expiration du bail, le bailleur cédera le terrain au preneur.

Forme du contrat

La publication à la conservation des hypothèques étant indispensable, le contrat revêtira la forme authentique, ou sera conclu par acte sous seing privé déposé au rang des minutes d'un notaire.

LE DÉROULEMENT DU BAIL**Les droits et obligations du preneur**

Les règles ordinaires du louage d'immeuble sont écartées ici au profit de règles dérogatoires.

Obligation d'entretien : le preneur doit maintenir les constructions en bon état d'entretien et de réparations de toute nature. Il doit payer les

impôts, charges et taxes afférents au terrain et à la construction.

Il répond des cas de destruction du bien loué, sauf cas fortuit ou de force majeure.

Droit de bail ou TVA : les droits d'enregistrement sont normalement applicables au taux de 2,50 %, sauf option pour la TVA (*en encadré ci-dessus*).

Le droit réel immobilier du preneur : c'est un élément essentiel du contrat. Ce droit porte sur l'immeuble et est susceptible d'hypothèque.

Mais il s'agit aussi d'un droit sur la construction qui équivaut, malgré l'imprécision de la loi, à un véritable droit de propriété.

Il faut noter que le preneur ne peut pas démolir les constructions réalisées, à moins que cette faculté lui ait été donnée par le bail, et qu'il ait l'obligation d'édifier de nouvelles constructions.

Le preneur peut en outre constituer *les servitudes* qui sont indispensables à l'exercice de ses droits.

Cession des droits : le preneur peut céder ses droits, ou les apporter en société, et ceci sans aucune autorisation du bailleur. Le cessionnaire sera subrogé dans les droits du preneur, mais le cédant devra rester garant du cessionnaire.

Obligation d'acquitter le prix du bail : il est en principe constitué par un loyer en espèces, correspondant à la valeur locative du terrain, et révisable par période triennale, selon un système de coefficient qui peut être écarté par une convention expresse des parties.

Il peut aussi s'agir d'un loyer payable en nature et consister alors en la remise de tout ou partie d'immeubles en cours ou en fin de bail.

La question de savoir si l'on pouvait écartier le loyer en cours de bail a été posée. La Cour de Cassation l'a admis en 1995 mais à la condition qu'il existe dans le bail une contrepartie sérieuse de la part du preneur (*voir encadré*).

A NOTER**L'OPTION POUR LA TVA :**

Le bail à construction n'étant pas assujéti de plein droit à cette taxe, son application dépendra d'une option. Celle-ci, exercée lors de la conclusion du bail, sera le fait du bailleur si le terrain était dans le champ d'application de la taxe, ou du preneur dans le cas contraire.

La taxe sera due sur le montant cumulé des loyers, ou sur la valeur des immeubles à remettre au bailleur, sans que l'on tienne compte du droit de reprise des constructions en fin de bail.

La taxe est due lors de la conclusion et doit être intégralement acquittée. Si le bailleur l'acquitte, il peut la facturer au preneur qui pourra la récupérer ou en obtenir éventuellement le remboursement.

A SAVOIR**LE BAIL A CONSTRUCTION ET LE LOYER D'UN FRANC :**

Un syndicat intercommunal (SIVU) avait obtenu d'un syndicat de montagnes un bail à construction comportant mise en place d'installations pour un stade de ski de fond. Le contrat, d'une durée de vingt-cinq ans, était stipulé moyennant le loyer annuel d'un franc. En fin de bail, le bailleur s'engageait à ne pas modifier la destination et à consentir un bail au preneur. Les juges du fond annulèrent le contrat pour absence de contrepartie. La Cour de Cassation censura cette décision :

«...le Syndicat, qui avait mis à la disposition du SIVU un terrain sans grande valeur vénale obtenait en fin de bail la propriété des bâtiments réalisés, ce qui constituait une contrepartie sérieuse, dans la mesure où rien n'interdisait au bailleur d'exiger du preneur un loyer substantiel, lors de la conclusion d'un bail ultérieur...» (Cass. 1^{ère} civ., 19 décembre 1995).



Les contestations relatives au loyer sont portées devant le président du tribunal de grande instance.

L'imposition des revenus du bailleur

Le loyer perçu par le bailleur est imposable dans la catégorie des revenus fonciers. Il sera toutefois assimilé à des bénéfices industriels ou commerciaux si le bailleur est une entreprise industrielle ou commerciale.

Revenus fonciers : quand le loyer est payé en espèces, le revenu brut est constitué par les loyers perçus au cours de l'année d'imposition. Quand le loyer comporte en plus des remises d'immeubles, la valeur du prix de revient de ces biens est ajoutée à ce revenu brut.

Bénéfices industriels et commerciaux : le loyer est un produit imposable selon les règles de droit commun.

LA FIN DU BAIL A CONSTRUCTION

L'arrivée du terme

Accession : En principe, les constructions édifiées reviennent sans indemnité au bailleur. Les servitudes, privilèges et hypothèques constituées sur le bien s'éteignent à ce moment-là. Il peut aussi arriver que *le bailleur cède le terrain au preneur*.

Situation fiscale du bailleur : au regard de l'impôt sur le revenu, la remise ne donne lieu à aucune taxation si la durée du bail était d'au moins trente ans. Si la durée est inférieure, l'imposition sera due sur une valeur réduite en fonction de la durée du bail.

Pour la taxation des plus-values en cas de vente ultérieure par le bailleur, le prix du terrain sera celui de son acquisition. La valeur des constructions est nulle, sauf paiement d'une indemnité par le bailleur.

La résiliation judiciaire ou amiable

Dans ce cas, il est prévu que pour éviter de nuire aux droits des tiers, les droits réels et charges constitués sur le bien (hypothèques ou servitudes par exemple), et ayant fait l'objet d'une publication à la conservation des hypothèques, *ne s'éteignent qu'à la date primitivement prévue*.

La résiliation judiciaire pourra intervenir en cas d'inexécution de ses obligations par le preneur. Elle pourra aussi être demandée en cas de destruction de l'immeuble par cas fortuit ou de force majeure. La demande doit être publiée aux hypothèques.

Au plan fiscal, si la résiliation intervient moins de cinq ans après la date d'achèvement de l'immeuble, elle donnera lieu au paiement de la TVA ; au-delà, aux droits d'enregistrement.

A noter, que la résiliation anticipée d'un bail à construction moyennant une indemnité constitue une mutation soumise aux droits de vente d'immeubles (Cass. Com. 24 juin 1997).



Le bail à construction mériterait un usage plus fréquent. Cette technique originale est d'autant plus intéressante que la réglementation en est peu contraignante et que beaucoup d'interrogations sont aujourd'hui levées par la jurisprudence.



LE BAIL EMPHYTEOTIQUE

Le bail emphytéotique, que l'on appelle aussi l'emphytéose, est le contrat par lequel le propriétaire d'un immeuble consent à un preneur, nommé l'emphytéote, un droit réel lui conférant la jouissance de cet immeuble, à charge pour l'emphytéote, notamment de mettre en valeur le fonds loué et de payer une redevance.

Le droit réel du preneur ressemble donc à une véritable propriété. Le bail emphytéotique est régi par les articles L 451-1 et suivants du Code rural.

JURISPRUDENCE

BAIL EMPHYTÉOTIQUE ET BAIL A CONSTRUCTION

Le bail à construction comporte l'obligation principale d'édifier un immeuble. En matière de bail emphytéotique, l'édification d'un immeuble n'est qu'une simple faculté (Cass. 3^{ème} civ., 11 juin 1986).

LA CONCLUSION DU BAIL

Conditions de fond

D'une durée de 18 ans minimum et de 99 ans maximum, il ne peut se prolonger par tacite reconduction.

Il doit conférer au preneur à titre de droit réel immobilier la jouissance de l'immeuble. Il ne peut y avoir emphytéose quand le bailleur s'est réservé dans l'acte l'exercice de toutes les actions de propriétaire relatives à l'immeuble loué. L'emphytéose suppose que le bailleur se dépouille de l'ensemble de ses prérogatives de propriétaire sur le bien baillé pour permettre l'exercice du droit réel du preneur. L'emphytéose est ainsi un acte important dans ses conséquences et qui ne peut être

consenti que par les personnes ayant la capacité d'aliéner.

Le preneur doit prendre l'engagement de fournir des prestations librement déterminées par les parties ou l'usage des lieux, et *qui consistent généralement à améliorer l'immeuble.*

Conditions de forme

Pour être opposable aux tiers, le bail doit être conclu par acte notarié publié à la Conservation des hypothèques. Au plan fiscal, ceci donne lieu au paiement de *la taxe de publicité foncière et aux droits d'enregistrements* aux taux prévus pour les baux à ferme ou à durée illimitée.

LE DÉROULEMENT DU BAIL

Certaines règles du Code rural sont susceptibles de dérogations par les parties.

Droits et obligations du preneur

Le preneur bénéficie d'un droit réel cessible et saisissable qu'il peut hypothéquer. Il peut consentir des baux ainsi que des servitudes actives ou passives pour la durée maximum du bail. Il a quasiment les prérogatives et responsabilités d'un propriétaire sur les constructions. Il doit mettre en valeur le bien loué selon les conditions contractuelles et doit acquitter une redevance périodique, en argent ou en fruits, que l'on appelle parfois le canon emphytéotique et *qui est souvent d'un montant modique.*

Le preneur ne peut se libérer de la redevance ou de l'exécution du contrat en délaissant le fonds. Il ne peut pas non plus demander la réduction de la redevance pour cause, notamment de perte partielle du fonds.

Il ne peut opérer dans le fonds aucun changement de nature à en diminuer la valeur. S'il effectue des améliorations ou des constructions, il ne peut ni les détruire, ni demander à être indemnisé.

Droits et obligations du bailleur

Le bailleur a pour l'essentiel le droit d'obtenir le paiement de la redevance. Il doit respecter le droit réel de l'emphytéote.

LA FIN DU BAIL

Lors de l'expiration du bail, le bailleur bénéficie de toutes les améliorations ou constructions faites par l'emphytéote.

Le bail peut finir par l'arrivée du terme mais aussi par application de la clause résolutoire laquelle, sauf convention contraire, ne peut jouer qu'après défaut de paiement de deux années consécutives.

Le bail étant synallagmatique, la résolution peut être demandée dans les conditions de l'article 1184 du Code civil.



Parce qu'il est réglementé par le Code rural, le bail emphytéotique passe pour être inapplicable en milieu urbain. Il n'en est rien et cette convention peut être parfois utilisée au lieu et place du bail à construction.



LA CONCESSION IMMOBILIERE

La concession immobilière, créée par la loi d'orientation foncière du 30 décembre 1967, est un contrat par lequel le concédant, propriétaire d'un immeuble bâti ou non bâti, en confère la jouissance à un concessionnaire, qu'on appelle l'utilisateur, pour une durée minimum de vingt ans. Principalement, mais non exclusivement destiné à des locaux à usage commercial, industriel ou artisanal, le contrat de concession immobilière a été conçu comme une alternative au régime des baux commerciaux qui se caractérise par la propriété commerciale, c'est-à-dire le droit du locataire au renouvellement de son bail, ou à défaut, au versement d'une indemnité d'éviction souvent dissuasive pour le bailleur.

LES PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES



La conclusion de la concession

Le contrat de concession immobilière est établi en la forme authentique et publié à la conservation des hypothèques. Il doit en outre faire expressément référence au chapitre VI de la loi du 30 décembre 1967, à peine de disqualification en contrat de louage d'immeuble. Il peut porter sur un terrain nu ou un immeuble bâti, mais dans ce dernier cas, uniquement si les bâtiments ont été construits ou achevés postérieurement à l'entrée en vigueur de la loi. Le contrat doit être conclu pour une durée minimum de vingt années.

A SAVOIR

Le régime de la concession immobilière est exclusif de tout autre régime obligatoire, notamment le statut des baux commerciaux. Le concessionnaire ne bénéficie donc pas du droit à la propriété commerciale.

Les droits et obligations du concessionnaire

Le concessionnaire est redevable d'une redevance annuelle, révisable «selon les modalités prévues par le contrat». Contrairement au régime des baux commerciaux, les parties sont donc libres de fixer les modalités de la révision.

La liberté de destination est quasi totale : «le concessionnaire a le droit de donner aux biens qu'il a reçus en concession toute destination de son choix sous réserve des stipulations contractuelles tendant à assurer que cette destination est compatible avec la nature de l'immeuble...».

Par comparaison avec le régime des baux commerciaux, la loi institue donc un principe de libre déspecialisation.

Le concessionnaire est libre de céder tout ou partie de ses droits à un tiers, le concédant pouvant toutefois se réserver un droit de préférence. A défaut d'accord amiable, le prix peut être fixé par voie judiciaire.

Le concessionnaire peut «... à la condition d'en informer préalablement le propriétaire, apporter aux biens concédés tout aménagement ou modification nécessitée par l'exercice de son activité ou la transformation de celle-ci...».

Il peut également «... édifier toute construction qu'il estime nécessaire sous réserve des dispositions incluses au contrat».

Le concessionnaire demeure propriétaire des constructions édifiées par ses soins jusqu'à l'expiration du contrat. Il est en droit de constituer tout privilège ou hypothèque sur celles-ci. Le concédant doit garantir au concessionnaire pour tous les vices de l'immeuble concédé qui en empêchent ou en restreignent l'usage, même s'il ne les a pas connus lors de la conclusion du contrat.

LA FIN DE LA CONCESSION

Les cas d'expiration du contrat

Le contrat de concession immobilière prend fin de l'une ou l'autre des façons suivantes :

- survenance du terme ;
- résiliation de plein droit si l'immeuble est détruit en totalité par cas fortuit ;
- résiliation à tout moment par accord entre les parties ;
- résiliation du contrat par le concessionnaire pendant les six premières années, moyennant un préavis de six mois, sans indemnité ;
- résiliation de la concession par le concédant si les biens qui en font l'objet font partie d'un ensemble devant être démoli en vue de la réalisation d'une construction ;
- résiliation enfin par application de l'article 1184 du Code civil (inexécution par l'une des parties de ses obligations contractuelles), soit par une demande en justice tendant à voir prononcer la résiliation du contrat, soit par la mise en jeu d'une clause résolutoire.

Les effets



Le concédant devient propriétaire des constructions et des ouvrages édifiés par le concessionnaire en fin de contrat, par l'effet du droit d'accession.

Tous les privilèges et hypothèques constitués par le concessionnaire s'éteignent alors.

Cependant le propriétaire est tenu, quelle que soit la cause qui a mis fin à la concession,

de rembourser au concessionnaire quittant les lieux le coût des constructions et ouvrages faits par lui, appréciés à la date de sa sortie, mais seulement dans la limite de l'augmentation de la valeur de l'immeuble qui en résulte.

Enfin, lorsque la concession porte sur un immeuble à usage commercial, industriel ou artisanal et que le concédant refuse de renouveler le contrat à son expiration, ce dernier ne peut, pendant les cinq années suivant cette expiration, ni se livrer dans l'immeuble concédé à une activité analogue à celle exercée par le concessionnaire, ni conférer ce droit à autrui.

A NOTER

Conçue pour servir de nouveau cadre juridique aux relations entre propriétaires et exploitants dans les formes modernes de distribution commerciale, la concession immobilière a été un échec. Cherchant à compenser l'absence de propriété commerciale, le législateur de 1967 a conféré aux exploitants une série d'avantages exorbitants qui font de la concession un régime plus contraignant encore pour les propriétaires que ne l'est celui des baux commerciaux.

Ainsi, la liberté laissée au concessionnaire d'exercer l'activité commerciale de son choix, le droit que lui accorde la loi de résilier le contrat à tout moment pendant les six premières années, font de la concession un contrat tout à fait inadapté aux centres commerciaux.

Le contrat de concession immobilière est aujourd'hui quasiment inusité.

Les propriétaires n'y ont recours que de façon exceptionnelle, afin de couvrir des besoins spécifiques, généralement liés à la volonté de pouvoir reprendre la disposition de l'immeuble concédé en fin de contrat, sans avoir à supporter d'indemnité d'éviction qu'appellerait la réglementation des baux commerciaux.



LE BAIL D'HABITATION

Une opération d'immobilier d'entreprise englobe parfois des logements. Il a donc paru nécessaire d'évoquer les grandes lignes des lois locatives en matière d'habitation.

LA LOI DU 6 JUILLET 1989

LE CHAMP D'APPLICATION

Le principe

La location concernant des locaux à usage d'habitation principale ou à usage mixte professionnel et d'habitation principale est organisée par la loi du 6 juillet 1989, modifiée par la loi du 21 juillet 1994 également modifiée par la loi contre l'exclusion du 29 juillet 1998 et ses décrets d'application.

C'est une loi d'ordre public qui encadre la relation locative, la liberté des parties se trouve ainsi restreinte et les droits et obligations réciproques des bailleurs et locataires réglementés.

Les exceptions au principe



Certaines locations échappent partiellement au statut de droit commun ; d'autres ne font l'objet d'aucune règle spécifique et constituent «*le secteur libre*».

Il s'agit :

- *des résidences secondaires* car il ne s'agit pas de locaux d'habitation principale ;
- *des locaux meublés* : une grande vigilance doit être apportée pour que les lieux soient suffisamment meublés et que le mobilier soit décrit dans l'inventaire annexé au bail. A défaut, les tribunaux se réservent la possibilité de requalifier le bail ;
- *des logements-foyers régis par la loi du 30 juin 1975* ;
- *des locations consenties à des personnes morales* puisqu'elles n'occupent pas personnellement les lieux à titre d'habitation principale. Cependant, rien n'interdit une soumission volontaire à la loi modifiée du 6 juillet 1989.
- *des locations à caractère saisonnier*, car elles sont consenties pour une courte durée (voir la fiche 57 «*L'immobilier de loisirs*») ;
- *des logements de fonction* lorsque le logement mis à disposition du salarié est l'accessoire de son contrat de travail ;
- *des sous-locations* : les conditions du «*sous-bail*» sont librement fixées entre le locataire principal et le sous-locataire, sauf en ce qui concerne la durée du bail qui ne peut excéder celle du bail principal, et le montant de loyer qui ne peut être supérieur à celui payé par le locataire principal.

LA DURÉE DU BAIL



Le principe

Si le bailleur est une personne physique ou assimilée (société civile immobilière constituée exclusivement entre parents et alliés jusqu'au quatrième degré inclus, indivision de personnes physiques), la durée du bail est au moins de **trois ans**. Si le bailleur est une personne morale de droit privé (société, association, bailleur «institutionnel») ou de droit public (département, commune), la durée du bail est au moins de **six ans**.



L'exception : le bail de durée réduite

Il est possible pour un bailleur personne physique ou assimilé de conclure un bail de moins de trois ans si : «*un événement précis justifie que le bailleur personne physique ait à reprendre le local pour des raisons professionnelles ou familiales*».

A noter : l'intention de vendre du bailleur n'est pas reconnue comme un motif légitime de bail à durée réduite.

LE CONGÉ**Le congé donné par le propriétaire****Conditions de fond**

le congé ne peut être délivré que pour un des motifs limitativement admis par la loi (pour vendre, pour habiter ou pour un motif légitime et sérieux) et doit être «justifié».

Le congé pour vendre ou habiter ne peut pas être délivré à un locataire qui, à la date d'échéance du contrat de bail, est âgé de plus de soixante-dix ans et dont les ressources annuelles à la date de signification du congé sont inférieures à une fois et demie le montant annuel du SMIC. Cette règle n'est pas opposable au bailleur âgé de plus de soixante ans à l'expiration du bail.

Le congé pour vendre

Le congé doit nécessairement s'accompagner d'une offre de vente avec indication des conditions de la vente.

A SAVOIR

Il ne faut pas confondre le droit de préemption institué par les dispositions de l'article 15 de la loi modifiée du 6 juillet 1989 et celui qui résulte de l'article 10 modifié de la loi du 31 décembre 1975.

Le droit de préemption de la loi de 1975 joue à l'occasion de la première vente consécutive à la division d'un immeuble par lots.

Il ne met pas fin au bail, sauf préemption du locataire.

A peine de nullité, le congé doit :

- indiquer l'intention de vendre ;
- contenir une «offre de vente» portant sur l'intégralité des lieux loués.

Il ne faut pas oublier les chambres de service, ou le garage s'ils font partie intégrante de la location ;

- faire connaître le prix et les conditions de vente projetée : le prix librement fixé par le propriétaire doit correspondre au prix du marché.

S'il se situe à un niveau volontairement dissuasif pour empêcher le locataire d'acheter, le congé pourrait être annulé en raison de son caractère frauduleux. Il existe sur cette question un très abondant contentieux ;

Si un immeuble entièrement loué est vendu libre dans son entier, le prix doit être ventilé afin de permettre à chacun des locataires d'acquérir les locaux qui lui sont loués ;

- reproduire les termes de l'article 15-II, alinéas 1 à 4 de la loi modifiée du 6 juillet 1989.

Attention : lorsque le bailleur connaît la superficie des lieux ou peut en dresser le mesurage, il paraît prudent de la mentionner dans le congé valant offre de vente, afin d'éviter tout débat sur l'application ou non des dispositions de la loi Carrez dans l'attente d'une décision de la Cour de Cassation.

Le congé pour vendre ouvre ainsi au locataire et à lui seul - sauf pour le cas où l'acquéreur est un parent jusqu'au troisième degré inclus - *un droit de préemption* des lieux loués.

Le congé vaut *offre de vente* au profit du locataire pendant les deux premiers mois du délai de préavis. L'acceptation doit être pure et simple : le locataire ne peut discuter le prix et toute acceptation sous condition est assimilée à un refus.

Le locataire n'a ainsi le choix qu'entre préempter au prix indiqué dans le délai imparti ou se trouver déchu de tout titre d'occupation.



Le droit de préemption subsidiaire

En cas de non préemption par le locataire et si le propriétaire vend les lieux loués à un tiers à des conditions plus avantageuses que celles du congé pour vendre, le locataire bénéficie d'un droit de préemption subsidiaire : le notaire, si le bailleur n'y a pas procédé, lui notifie une offre rectificative aux nouvelles conditions d'acquisition.

La notification vaut offre de vente au profit du locataire pendant un mois à compter de sa réception. Si la notification en vue de permettre au locataire d'exercer son droit de préemption subsidiaire n'a pas été effectuée, la nullité de la vente peut être encourue.

Le congé pour habiter

La reprise pour habiter est réservée au bailleur personne physique ou assimilé.

Le bénéficiaire de la reprise peut être :

- le bailleur ;
- ses ascendants ou descendants, son conjoint, les ascendants ou descendants de son conjoint ;
- ou le concubin notoire du bailleur vivant avec lui depuis au moins un an à la date du congé, ses ascendants ou descendants.



Les tribunaux sanctionnent la reprise qui n'a été qu'une mise en scène destinée à permettre l'éviction du locataire, le bénéficiaire de la reprise n'ayant aucune intention d'habiter les lieux, ce qui révèle une reprise frauduleuse.

La sanction encourue est la nullité du congé, mais pas pour autant la réintégration du locataire. Dans la pratique, des dommages-intérêts réparent le préjudice causé au locataire (un loyer plus élevé, les frais et perturbations divers liés au déménagement...).

Le congé pour motif légitime et sérieux

Le «*motif légitime et sérieux*», c'est à la fois l'inexécution par le locataire de l'une de ses obligations légales ou contractuelles (retard répété dans le paiement des loyers, troubles de jouissance causés aux voisins, etc) et également les raisons valables du bailleur de reprendre le local.

La Cour de Cassation admet aussi comme motif légitime et sérieux *la reprise des lieux pour assurer le logement du personnel* : ainsi a été déclaré valable le congé délivré en vertu de l'article 15 de la loi modifiée du 6 juillet 1989 par l'Assistance publique de Paris, afin de fournir des logements à loyer non dissuasif à du personnel hospitalier devant exercer en région parisienne, dès lors qu'il est constaté l'insuffisance de tels logements et ses conséquences sur le manque d'effectifs dans les hôpitaux parisiens.

Le caractère «*légitime et sérieux*» du motif invoqué est apprécié souverainement par les juges du fond.

Conditions de forme

Quelle que soit la justification du congé, celui-ci doit être notifié au locataire **six mois** avant l'expiration du bail, par acte d'huissier, ou par lettre recommandée avec avis de réception. Le délai court de la réception de la lettre recommandée ou de la signification de l'exploit d'huissier. Le délai de préavis est d'ordre public : «à défaut de congé dans les conditions de forme et de délai prévues à l'article 15, le contrat de location parvenu à son terme est reconduit tacitement...» pour trois ou six ans, selon la qualité du bailleur, aux clauses et conditions du bail expiré.

A NOTER

La justification d'un congé pour motif légitime et sérieux n'est pas limitée à l'inexécution par le locataire de l'une de ses obligations. «La rénovation de l'immeuble loué constitue un tel motif, dès lors qu'il est établi que les travaux prévus par le bailleur nécessités par l'état des parties communes et privatives comportent d'une part, l'amélioration de la distribution des lieux ainsi que des éléments d'équipement et de confort, et exigent d'autre part, la libération de l'appartement occupé par le preneur» (Cass. 3^{ème} Civ., 7 février 1996).



Les auteurs du congé

- le propriétaire, et en cas de pluralité de bailleurs, l'ensemble des bailleurs ;
- le mandataire s'il a reçu le pouvoir de donner congé : le nom du propriétaire doit alors figurer dans le congé ;
- le nu-propriétaire et l'usufruitier en cas de congé pour vente.

*Les destinataires du congé*

Le congé doit être délivré à **tous** les locataires par acte séparé.

Attention : les époux sont de plein droit cotitulaires du bail : le congé doit donc être délivré à chacun d'eux par acte séparé.

Le congé donné par le locataire

Le locataire peut résilier le contrat de location à *tout moment*, à condition de respecter les conditions de forme prévues.

Le fait de remettre les clés au concierge, mandataire du bailleur, en confirmant par appel téléphonique la libération des lieux, ne vaut pas congé au sens de la loi (en ce sens : Cass. 3^{ème} civ., 24 mars 1993).

Le délai de préavis est en principe de trois mois.

A titre exceptionnel, le locataire peut toutefois bénéficier d'un préavis réduit à un mois :

- lorsqu'il bénéficie du revenu minimum d'insertion ;
- lorsqu'il est âgé de plus de soixante ans et que son état de santé justifie un changement de domicile ;
- en cas de mutation ou de perte d'emploi ;
- lorsque le locataire, après avoir perdu son emploi, retrouve un nouvel emploi ;

Il paraît de bonne pratique que le propriétaire accepte par écrit le congé délivré par le locataire, même si le congé, une fois délivré, ne peut plus être rétracté.

LA RÉSILIATION JUDICIAIRE DU BAIL

Pendant le cours du bail, le propriétaire peut obtenir la résiliation judiciaire du bail ou invoquer le bénéfice d'une clause de résiliation de plein droit figurant au bail.

La résiliation judiciaire du bail

Le propriétaire peut solliciter du tribunal que soit constatée la violation par le locataire de ses obligations légales ou contractuelles et prononcée en conséquence la résiliation du contrat de location.

Le tribunal dispose en la matière d'un pouvoir souverain d'appréciation, et il existe donc un aléa judiciaire réel.

L'acquisition de la clause de résiliation de plein droit figurant au bail

Pour le cas où le bail contient une clause de résiliation de plein droit pour défaut de paiement, le propriétaire peut demander au tribunal de constater l'acquisition de cette clause après délivrance d'un commandement de payer resté infructueux, passé le délai de deux mois à compter de sa signification et faute que, dans ce même délai, le tribunal d'instance compétent ait été saisi. L'article 114 de la loi du 24 juillet 1998 a modifié la rédaction de l'article 24 de la loi du 6 juillet 1989 et notamment prévu un délai de deux mois entre l'assignation et l'audience.

JURISPRUDENCE**ATTENTION A LA LETTRE RECOMMANDÉE !**

- *«la date de réception d'une notification faite par lettre recommandée avec demande d'avis de réception est celle qui est apposée par l'administration des postes lors de la remise de la lettre à son destinataire. (...) En statuant ainsi, alors qu'il résultait de ses propres constatations que la lettre recommandée n'avait pas été remise à sa destinataire absente, mais avait été renvoyée à l'expéditeur, la Cour d'Appel a violé le texte susvisé».* (Cass., 3^{ème} Civile, 14 décembre 1994).
- *L'avis de réception doit être signé par son destinataire. Si cette signature est illisible et que le locataire la conteste, c'est au bailleur d'établir que la signature est bien celle du locataire* (Cass. 3^{ème} Civile, 5 juillet 1995).



La résiliation du bail peut également être constatée judiciairement en cas de défaut d'assurance multirisques habitation, passé le délai d'un mois après la délivrance d'un commandement d'avoir à en justifier.

LE LOYER

A la mise en location : Le loyer est fixé librement par le bailleur.



En cas de renouvellement du bail

Le principe est que le loyer est simplement révisé par le jeu de l'indexation contractuelle. Cependant, le loyer «*manifestement sous-évalué*», peut être réévalué, le propriétaire devant alors respecter un formalisme rigoureux :

- adresser au locataire une proposition de nouveau loyer, par lettre recommandée avec accusé de réception ou signifiée par acte d'huissier. Elle doit être reçue par le locataire six mois au moins avant la date d'expiration du bail ;
- *indiquer le nouveau loyer proposé et les références* des loyers habituellement constatés dans le voisinage des logements comparables qui ont permis sa fixation ;
- reproduire intégralement les dispositions de l'article 17c de la loi modifiée du 6 juillet 1989.

Si le locataire n'est pas d'accord ou ne répond pas, le bailleur doit saisir la commission départementale de conciliation, et le tribunal d'Instance compétent avant l'expiration du bail. Le tribunal n'est «saisi» que par la remise de l'assignation au Secrétariat-Greffe du tribunal. Le tribunal fixera le loyer qui sera immédiatement applicable, même si l'une des parties décide de relever appel de la décision.

Si la hausse est supérieure à 10 %, elle s'appliquera par sixième annuel, faisant l'objet d'une indexation si le bail la prévoit.

Le «**blocage**» des loyers en région parisienne

Le décret n° 99-730 du 26 août 1999, identique aux décrets des années précédentes régit pour un an la fixation du loyer à Paris et en région parisienne lors du renouvellement du bail. L'augmentation de loyer est égale :

- soit à la moitié de la différence constatée entre le loyer pratiqué lors du renouvellement et les loyers du voisinage pour les logements comparables ;
- soit si le bailleur a effectué des travaux d'amélioration à une majoration du loyer annuel égale à 15 % du coût réel des travaux, toutes taxes comprises.

Les garanties du paiement des loyers :

Le bailleur peut se prémunir contre un défaut de paiement de loyer de plusieurs manières :

- *un cautionnement* : à peine de nullité, la caution doit reproduire de sa main le montant du loyer et les conditions de sa révision telles qu'elles figurent au contrat de bail, reproduire le texte de l'alinéa 1 de l'article 22-1 de la loi sus-indiquée, et exprimer par une mention spéciale «de façon explicite et non équivoque», sa volonté de se porter caution. Le bailleur a l'obligation de remettre à la caution un exemplaire du contrat de location ;
- *contracter une assurance contre les loyers impayés* : il existe sur le marché de l'assurance divers contrats proposant une prise en charge des loyers impayés. *Le coût est d'environ 3% des encaissements* ;
- *obtenir le versement de l'allocation-logement* directement entre ses mains, à condition que le locataire ait donné son accord.

LES CHARGES

Les charges récupérables par le propriétaire sur le locataire sont fixées par le décret du 26 août 1987. Il s'agit essentiellement du coût des dépenses d'entretien courant, des menues réparations, et des services rendus liés à l'usage du logement.

Lors de la conclusion du bail, le montant de la provision sur charges est fixé selon les résultats antérieurs arrêtés lors de la précédente régularisation des charges.

Chaque année, le bailleur doit procéder à la régularisation des charges et ainsi justifier auprès du locataire d'une éventuelle augmentation de la provision sur charges.



LA LOI DU 1^{ER} SEPTEMBRE 1948

Il existe environ 200 000 logements encore soumis à la loi du 1^{er} septembre 1948.

Les logements loués postérieurement à la loi du 23 décembre 1986, même s'ils ne sont pas aux normes de confort et d'habitabilité et portent sur un immeuble ancien, ne sont pas soumis aux dispositions de la loi de 1948.

La fixation du loyer

Le loyer dépend de la surface corrigée et de la catégorie de classement de l'immeuble.

- La surface corrigée est le résultat de la surface réelle du logement à laquelle ont été affectés des coefficients dépendant du nombre de pièces, de l'ensoleillement, de l'éclairage, etc ;
- La catégorie du local dépend du type de construction de l'immeuble et de sa qualité.

Un tableau des variations du prix de base de la valeur locative fait l'objet d'un décret publié au mois de juillet de chaque année.

Le droit au maintien dans les lieux

L'occupant des lieux peut s'opposer à une reprise du bailleur, à condition :

1. d'être un occupant de bonne foi se prévalant à l'origine d'un titre régulier d'occupation ;
2. d'être l'une des personnes énumérées par la loi ;
3. de ne pas avoir fait l'objet d'une décision définitive d'expulsion et de ne pas encourir l'un des motifs de déchéance du droit au maintien dans les lieux.

**La déchéance du droit au maintien dans les lieux**

L'article 10 de la loi du 1^{er} septembre 1948 envisage plusieurs situations.



Le bailleur doit au préalable délivrer un congé fondé sur l'article 4 de la loi du 1^{er} septembre 1948. Ce congé n'emporte pas l'obligation pour le locataire de quitter les lieux, mais en fait un simple occupant de bonne foi.

- *Mauvaise foi de l'occupant :*

La mauvaise foi du locataire résulte du manquement grave et répété à ses obligations. A titre d'exemple, est de mauvaise foi l'occupant qui n'assure pas le règlement de son loyer, exerce une activité professionnelle ou commerciale dans des locaux loués à usage exclusif d'habitation, a consenti une sous-location, occasionne des troubles de voisinage...

- *Occupation effective insuffisante des lieux*

L'occupant doit occuper effectivement les lieux par lui-même ou les faire occuper par les personnes qui vivent habituellement avec lui ou sont à sa charge pendant **une durée d'au moins huit mois par an**.

L'occupation doit être *réelle et effective*, ce qui n'est pas le cas lorsque le local est utilisé comme un simple pied-à-terre.

- *Insuffisance d'occupants du logement*

Cette règle n'est applicable qu'à Paris et dans un rayon de cinquante kilomètres autour de Paris, dans les communes dont la population est au moins égale à 10 000 habitants. L'occupation est insuffisante si le logement a plus de trois pièces habitables pour une personne, plus de quatre pièces habitables pour deux personnes, etc.

- *L'occupant bénéficie de plusieurs habitations*

Le bénéfice du droit au maintien dans les lieux n'existe que pour l'appartement qui constitue le principal établissement.

Par ailleurs, si l'occupant est lui-même propriétaire d'un appartement correspondant à ses besoins, et qu'il puisse en avoir la libre disposition, la déchéance du droit au maintien dans les lieux peut être prononcée.

L'exécution de travaux dans les lieux loués

Le propriétaire peut faire exécuter dans les lieux loués des travaux entraînant la modification totale ou partielle des éléments ayant servi de base à la détermination du loyer et le changement de catégorie du local. Une procédure particulière est prévue.

La sortie de la loi de 1948 et le bail de huit ans

Cette possibilité est offerte au bailleur pour des locaux de catégorie IIB et IIC, lorsque le locataire justifie de ressources cumulées avec celles des autres occupants du logement supérieures à un seuil fixé par décret. Le bail aura une durée de huit ans et le loyer sera fixé en conformité avec les loyers habituellement constatés dans le voisinage au cours des trois dernières années pour des logements comparables.

Le bailleur devra respecter un formalisme légal rigoureux.

Le départ volontaire du locataire

Il est toujours possible de négocier avec le locataire son départ volontaire des lieux.

LE CONTENTIEUX LOCATIF

La crise économique et l'augmentation du chômage ont multiplié les conflits liés aux impayés de loyers.

Le processus judiciaire est devenu un véritable «parcours du combattant», en raison des délais importants dont peut bénéficier le locataire, et de l'inexécution fréquente par l'État des décisions d'expulsion.

Il existe contre l'État qui refuse de prêter son concours à l'exécution d'une décision d'expulsion, **un droit à réparation**. Le propriétaire doit présenter une demande d'indemnisation au Préfet, et à défaut de règlement, saisir le Tribunal administratif.

Le préjudice indemnisé est égal au montant des indemnités d'occupation dont le propriétaire est privé du fait de la décision de refus du concours de la force publique.



LE BAIL PROFESSIONNEL

Il s'agit du contrat de location conclu entre le propriétaire d'un local et un professionnel libéral (médecin, notaire, avocat, infirmière, etc). Le bail obéit à un statut juridique minimum d'ordre public, fixé en 1989, qui différencie la location professionnelle du bail d'habitation comme du bail commercial.

A SAVOIR

«Des projets ou propositions de lois apparaissent périodiquement en vue d'améliorer la protection des professionnels libéraux, locataires des logements, à l'initiative de la délégation interministérielle aux professions libérales.

Mais aucun texte n'est à ce jour en passe d'être soumis à la discussion du Parlement».

Le bail professionnel doit être conclu par écrit pour six ans au moins.

Le loyer est fixé librement, comme le sont les clauses du bail, notamment celle relative à l'indexation du loyer, aux taxes et charges récupérables sur le locataire, etc.

Chaque partie peut, six mois à l'avance, notifier à l'autre partie, par lettre recommandée avec avis de réception ou acte d'huissier, son intention de ne pas renouveler la location. A défaut, le bail est tacitement reconduit pour la durée du contrat initial.

Moyennant le même préavis de six mois, et dans les mêmes formes, le locataire peut donner congé à tout moment.

S'il est à usage mixte, professionnel et d'habitation principale, le bail est soumis au statut du bail d'habitation (*voir la fiche 48*).



LA REQUISITION

La réquisition est l'acte par lequel l'autorité administrative impose à une personne privée, dans un but d'intérêt général, le transfert de la propriété ou le louage d'un bien, moyennant indemnité.

En matière de logements, la réquisition a deux sources légales bien distinctes, étant ici précisé qu'à la différence des biens mobiliers, les immeubles ne peuvent eux faire l'objet que d'une réquisition d'usage.

LE POUVOIR DE RÉQUISITION DU PRÉFET

La loi d'orientation relative à la lutte contre les exclusions, en date du 29 juillet 1998, a sensiblement modifié la procédure de réquisition qui n'était plus guère utilisée depuis une vingtaine d'années.

1. Dans les communes où existent d'importants déséquilibres entre l'offre et la demande de logements destinés à des personnes à revenus modestes ou à des personnes défavorisées, le préfet peut, pour y remédier, réquisitionner des locaux vacants depuis plus de 18 mois, détenus par une personne morale qui n'a pas pris les mesures propres à mettre fin à la vacance.
La durée de la réquisition est d'un an au moins et de 6 ans au plus ; elle peut être portée jusqu'à 12 ans en cas de gros travaux de mise aux normes d'habitabilité.
Avant toute réquisition, le préfet engage une procédure préalable visant à inviter le titulaire de droits sur les locaux vacants, à mettre fin à la vacance de ces locaux. Si cette procédure reste sans effet, le préfet peut réquisitionner les locaux au profit de personnes à revenus modestes ou de personnes défavorisées qu'il désigne en raison de leurs mauvaises conditions de logement.
Les locaux détenus par les personnes physiques et les SCI familiales ne peuvent pas faire l'objet d'une réquisition.
2. L'État fait intervenir un attributaire pour réaliser les travaux de mise en état d'habitabilité et assurer la gestion locative.
A cet effet, l'État passe une convention avec cet attributaire : collectivité territoriale, organisme d'habitation à loyer modéré, société d'économie mixte, organisme agréé à cette fin par l'État. Un contrat de bail est conclu pour un an entre cet attributaire et les personnes désignées par le préfet, un loyer adapté est acquitté par le bénéficiaire. Le contrat de bail conclu pour un an, pourra dans certaines conditions être renouvelé pour une durée similaire, en l'absence d'offre de relogement adaptée.
3. A compter de la prise de possession, l'attributaire verse mensuellement au titulaire des locaux une indemnité déterminée en fonction du loyer au mètre carré de surface habitable, après déduction de l'amortissement des travaux et des frais de gestion.



4. Une offre de relogement correspondant aux besoins et aux possibilités des occupants d'un logement réquisitionné doit être obligatoirement faite avant la fin de la réquisition.

Le bénéficiaire d'une réquisition ne peut en aucun cas être maintenu dans les lieux après l'expiration de la réquisition (exception faite du cas où il aurait au préalable conclu un bail avec le titulaire du droit d'usage des locaux précédemment réquisitionnés).

LE POUVOIR DE RÉQUISITION DU MAIRE

Dans le cadre des pouvoirs généraux de police qu'il tient du Code des communes, le maire peut prononcer la réquisition de locaux vacants nécessaires au logement de familles sans abri.

Ce pouvoir propre *du maire ne peut cependant être exercé qu'en cas d'urgence et à titre exceptionnel*. La réquisition préfectorale reste donc la procédure normale à ce sujet.

La réquisition municipale de logements n'est pas soumise aux conditions de forme prévues par le Code de la construction et de l'habitation.

Un simple arrêté municipal suffit, mais celui-ci ne peut être considéré comme légal que s'il est dûment motivé par l'impossibilité de procurer un abri aux intéressés par les «procédés du droit commun» et par l'urgence.

A NOTER

Les juridictions administratives sont en principe seules compétentes pour examiner la légalité d'une décision municipale de réquisition (CA Paris, 17 janvier 1979) ; constitue en revanche une «voie de fait» relevant alors de la compétence des juridictions judiciaires, l'exécution forcée d'une réquisition par une commune alors que les personnes relogées ne sont pas sans abri (CA Douai, 19 janvier 1983).



LES CHANGEMENTS D'AFFECTATION ET DE DESTINATION

Le droit pour un propriétaire de choisir l'affectation de son local, est un attribut du droit de propriété. Cependant, ce principe est aujourd'hui limité par des dispositions visant à interdire, les transformations de locaux à usage d'habitation, en locaux affectés à un autre usage. Cette réglementation, qui vise au maintien du nombre de logements affectés à l'habitation, est placée sous le contrôle de l'État. Elle est exprimée à l'article L 631-7 du Code de la construction et de l'habitation (CCH). Mais parallèlement à ces dispositions, figurent les textes relatifs au changement de destination. Ils sont, eux, présents dans le Code de l'urbanisme (CU).

LE CHANGEMENT D'AFFECTATION

LE CHAMP D'APPLICATION



Le principe

Tous les locaux construits, avant comme après l'instauration des dispositions de l'article L 631-7 du CCH, qu'ils soient libres ou occupés, sont susceptibles d'être concernés.

Il n'est faite aucune distinction selon la personne du propriétaire, du locataire ou de l'utilisateur des locaux concernés.

Le champ d'application territorial de ce régime comprend non seulement Paris et les communes situées dans un rayon de 50 km des anciennes fortifications de Paris, mais plus généralement les communes de 10 000 habitants ou plus.

Attention : le contrôle administratif des changements d'affectation n'est concrètement assuré qu'à Paris, Lyon, Nantes, Chambéry et dans certaines communes des Hauts-de-Seine.

L'étendue de l'interdiction

La prohibition des changements d'affectation s'applique non seulement aux locaux à usage d'habitation, mais aux locaux à usage professionnel, aux locaux à usage administratif - locaux utilisés par des administrations et organismes privés tels que associations, syndicats - ainsi qu'aux hôtels, meublés, pensions de famille et établissements similaires ; les uns et les autres ne peuvent être affectés à un usage autre que l'habitation.

Les transformations de locaux affectés à un usage autre que l'habitation sont, en revanche, libres, sauf l'effet des dispositions d'urbanisme.



Les changements de destination des locaux commerciaux à différents usages (bureaux, activités, boutiques) échappent à l'article L 631-7 du CCH : on lira à ce sujet le paragraphe consacré aux changements de destination, à la fin de cette fiche.

LES TEMPÉRMENTS**Les dérogations et autorisations de changement d'affectation**

La réglementation distingue formellement deux types d'aménagement au principe d'interdiction : les dérogations et les autorisations.

Les dérogations ont pour objet d'assurer la conversion à un usage commercial des locaux à usage d'habitation et assimilés.

La dérogation à l'interdiction d'affecter à un autre usage que l'habitation les locaux susvisés ne peut intervenir «*que par autorisation administrative, préalable et motivée, prise après avis du Maire*».

L'autorité compétente pour accorder ces dérogations est le préfet du département du lieu de situation des locaux concernés, lequel dispose légalement d'un pouvoir discrétionnaire.

Les autorisations

Le préfet peut autoriser l'exercice, sous certaines conditions, dans une partie d'un local d'habitation, d'une profession qui ne puisse à aucun moment revêtir un caractère commercial, si ce local constitue en même temps la résidence du demandeur.

Ce régime dit d'«*autorisation*» recouvre concrètement les hypothèses d'utilisation de locaux à usage mixte par des professionnels libéraux (non commerçants).

Dans ce cas particulier, l'autorisation constitue normalement un droit pour le demandeur (dès l'instant que les conditions posées sont remplies) et le Préfet ne dispose dès lors d'aucun pouvoir d'appréciation.

Le caractère personnel des dérogations et autorisations

Ces deux types d'autorisations sont accordées à titre personnel.

En conséquence, l'acquéreur d'un immeuble qui a été affecté à usage commercial, sur le fondement d'une dérogation délivrée après compensation, ne dispose pas d'un immeuble en situation régulière au regard de la réglementation considérée. *Les droits du vendeur résultant de la dérogation qu'il a obtenue ne sont en effet ni cessibles, ni transmissibles.*

Il ne peut en aller différemment, par mesure de tolérance administrative, que dans la seule hypothèse où, parallèlement au changement d'affectation autorisé par l'autorité préfectorale,

les locaux considérés ont donné lieu à un permis de construire qui a pris en compte leur nouvelle affectation.

LES SANCTIONS

La violation des principes édictés par l'article L 631-7 du CCH est sanctionnée par deux séries de dispositions.

- Toute personne qui enfreint ou qui ne se conforme pas aux conditions ou obligations imposées par la réglementation est susceptible d'être condamnée à une amende civile de 1 000 à 150 000 Frs (153 à 22 867 €) et, en cas de condamnation, les locaux doivent être remis en état et réaffectés à leur usage antérieur (article L 651-2 du CCH).

En outre, l'administration considère que les infractions commises en la matière sont imprescriptibles et que, par suite, sauf autorisation définitive de changement d'affectation dûment délivrée par ses soins, seuls les locaux pouvant justifier d'une affectation commerciale depuis 1945 sont susceptibles d'échapper à son contrôle.

A NOTER

En pratique, l'administration préfectorale demande toujours aux pétitionnaires qu'ils procèdent à une compensation sous forme de réaffectation à l'habitation d'un autre local à usage commercial, présentant une surface au moins équivalente, dans la même zone géographique que celui à usage d'habitation, objet de la demande de dérogation.

A SAVOIR

L'information des administrés quant à l'affectation des locaux existants est tout à fait essentielle pour garantir la sécurité juridique des transactions.

En pratique, il est aujourd'hui possible pour tout intéressé de saisir le Préfet d'une demande afin que lui soit délivré un «certificat d'affectation» indiquant si les locaux en cause sont ou non en situation régulière au regard des prescriptions de l'article L 631-7 du CCH.

Chap.4

Som.Gal

Indices

Abv

Index



- De plus, les accords ou conventions conclus en violation de la réglementation des changements d'affectation sont nuls.
C'est au Juge judiciaire qu'il appartient d'en tirer les conséquences, par exemple à l'occasion de baux commerciaux portant sur des locaux à usage d'habitation, en ordonnant la réaffectation des locaux litigieux à leur usage d'habitation (art. 651-2 CCH).

LE CHANGEMENT DE DESTINATION DES LOCAUX COMMERCIAUX



La transformation d'un local commercial à usage d'activités, par exemple, en local commercial à usage de bureaux, n'est pas concernée par l'article L 631-7 du CCH.

Elle doit être appréciée au regard de trois réglementations différentes, prévues par le Code de l'urbanisme :

- **Les dispositions du POS (article L 160-1 du CU)**

En effet, certaines dispositions du POS peuvent prévoir un COS supérieur pour l'activité par rapport à celui prévu pour les bureaux. Dans cette hypothèse, la transformation d'un local d'activités en bureaux est, bien sûr, impossible sauf à acquitter une taxe de surdensité (à condition que l'insuffisance théorique de terrain résultant du dépassement du COS n'excède pas 200 m²).

A NOTER

Les changements d'utilisation ou d'utilisateurs de locaux, quelque soit leur nature, sont désormais dispensés de l'agrément de l'article L 510-1 du Code de l'urbanisme.

- **La réglementation sur la redevance pour création de bureaux en Ile de France (article R 520-2 du CU)**

Dans l'hypothèse analysée, cette redevance sera exigible.

- **La réglementation relative à l'agrément préalable à la construction ou transformation de bureaux d'une surface supérieurs à 1 000 m² (voir fiche 52).**



LE STATUT ET LA FISCALITE DES BUREAUX

La réglementation de l'urbanisme au sens large s'intéresse à plusieurs titres aux bureaux, mais il n'existe aucune définition unifiée de ce type de locaux.

UNE DÉFINITION VARIABLE SELON LA RÉGLEMENTATION

La notion de bureaux au sens usuel du terme recouvre tout à la fois les bureaux professionnels, administratifs et commerciaux.

La réglementation des changements d'affectation, résultant de l'article L 631-7 du Code de la construction et de l'habitation, n'emploie jamais expressément le terme de «bureaux», mais opère une distinction entre locaux professionnels et administratifs d'une part, et locaux commerciaux d'autre part.

Au contraire, le Code de l'urbanisme emploie une notion globale qui recouvre ces trois catégories de «bureaux» lorsqu'il prend en compte la destination des immeubles dans les plans d'occupation des sols.

Il n'y a donc pas de définition cohérente entre les deux législations.



La difficulté est encore accrue par le fait que la notion de «bureaux commerciaux» n'existe pas en droit de l'urbanisme ; elle a été créée pour les besoins de l'article L 631-7 du CCH.

Ainsi deux réglementations spécifiques sont susceptibles de s'appliquer à des locaux utilisés à destination de bureaux, étant rappelé que la transformation en bureaux de locaux précédemment affectés à l'habitation suppose une autorisation particulière (*voir la fiche 51 «Les changements d'affectation et de destination»*).

L'AGREMENT PREALABLE A L'IMPLANTATION DE BUREAUX EN ILE DE FRANCE :

Cette réglementation intéresse l'ensemble des locaux d'activités, et comprend les bureaux.

Le principe général de l'agrément

Les opérations suivantes sont soumises à l'autorisation préalable de l'autorité administrative.

Nature :

- les opérations de construction, réhabilitation, reconstruction et extension ;
- les changements d'utilisateurs ou d'utilisation.

Locaux concernés : les locaux ou installations servant pour des activités industrielles, commerciales, professionnelles, administratives, techniques, scientifiques ou d'enseignement.

Les dispenses

Sont dispensés de l'agrément :

- les opérations portant sur des locaux destinés à un usage de bureaux et dont la superficie est inférieures à 1 000 m² ;
- la reconstruction et la réhabilitation de bureaux sans extension de surface ;
- le changement d'utilisateur ou d'utilisation de locaux quelle que soit la nature des locaux (suppression de l'agrément «utilisateur»).

Ces dispenses s'ajoutent à celle, beaucoup plus générale, tenant à la localisation desdits locaux dans les agglomérations nouvelles, dans les communes situées à l'intérieur du périmètre d'un établissement public d'aménagement de villes nouvelles ayant passé une convention spéciale avec l'État et dans certains cantons de Seine et Marne, des Yvelines, de l'Essonne et du Val d'Oise.

A SAVOIR

L'agrément relève d'un pouvoir administratif discrétionnaire. La décision fixe la superficie hors œuvre nette (SHON) autorisée et détermine «les conditions et réserves auxquelles est subordonnée l'opération». L'agrément est normalement accordé pour une durée de validité pendant laquelle doivent intervenir les divers actes permettant l'utilisation effective des locaux.

Procédure, autorités compétentes, décision

Selon les cas, les demandes d'agrément doivent être déposées auprès du préfet de la région Ile de France, du préfet du département, ou encore auprès du Comité de décentralisation.

L'autorité administrative compétente doit normalement statuer dans un délai de trois mois, à défaut de quoi l'agrément est réputé accordé dans les termes où il a été demandé.

Les sanctions

Le défaut d'agrément, ou le non respect des conditions posées par une décision d'agrément, sont sanctionnés par une amende pénale comprise entre 8 000 Frs et 2 000 000 Frs (1 220 et 304 898 €).

Le Tribunal peut en outre ordonner l'évacuation des locaux irrégulièrement occupés et leur remise dans leur état antérieur dans un délai ne pouvant excéder un an.

Les contrats et conventions conclus en violation de la réglementation relative à l'agrément sont considérés comme inopposables à l'administration.

LA REDEVANCE POUR CRÉATION DE BUREAUX EN ILE DE FRANCE (CF. FICHE 26)

LA TAXE ANNUELLE EN REGION ILE DE FRANCE

Dans la région Ile de France, l'utilisation de bureaux donne lieu au paiement d'une taxe annuelle.

Avant le 1^{er} janvier 1999, la taxe annuelle ne concernait que les locaux affectés à usage de bureaux. A compter du 1^{er} janvier 1999, le champ d'application de la taxe sur les bureaux en Ile de France est étendu aux locaux commerciaux de plus de 2 500 m² et aux locaux de stockage de plus de 5 000 m² :

- les locaux à usage de bureaux s'entendent, d'une part, des bureaux proprement dits et de leurs dépendances immédiates et indispensables destinés à l'exercice d'une activité, de quelque nature que ce soit, par des personnes physiques ou morales privées, ou utilisés par l'État, les collectivités territoriales, les établissements ou organismes publics et les organismes professionnels, et d'autre part, des locaux professionnels destinés à l'exercice d'activités libérales ou utilisés par des associations ou des organismes privés poursuivant ou non un but lucratif ;
- les locaux commerciaux s'entendent des locaux destinés à l'exercice d'une activité de commerce de détail ou de gros et de prestations de services à caractère commercial ou artisanal ainsi que leurs réserves attenantes couvertes ou non et des emplacements attenants affectés en permanence à la vente ;
- les locaux de stockage s'entendent des locaux ou aires couvertes destinés à l'entreposage des produits, de marchandises ou de biens et qui ne sont pas intégrés topographiquement à un établissement de production.

On notera ainsi, que suite à ces modifications, les magasins, boutiques, ateliers, hangars, garages et locaux de stockage qui étaient jusqu'en 1998 exclus du champ d'application de cette taxe, peuvent désormais être concernés.

Les exonérations de la taxe annuelle sur les bureaux

Elles concernent :

- tous les locaux d'une surface inférieure à 100 m² et certains locaux appartenant à des fondations et associations d'utilité publique ;
- les locaux spécialement aménagés pour l'exercice d'une activité de recherche ou à caractère sanitaire, social, éducatif ou culturel ;
- les locaux à usage de bureaux, les locaux commerciaux et les locaux de stockage situés dans une zone de redynamisation urbaine ou dans une zone franche urbaine.

Le fait générateur de la taxe

La taxe annuelle sur les bureaux, les locaux commerciaux et les locaux de stockage, est due par les personnes publiques ou privées qui sont propriétaires de locaux imposables ou titulaires d'un droit réel portant sur de tels locaux.

Elle est acquittée par le propriétaire, l'usufruitier, le preneur à bail à construction, l'emphytéote ou le titulaire d'une autorisation d'occupation temporaire du domaine public constitutive d'un droit réel qui dispose, au 1^{er} janvier de l'année d'imposition d'un local taxable.

En ce qui concerne les locaux entrés dans le champ d'application de cette taxe dès le 1^{er} janvier 1999 (locaux commerciaux et locaux de stockage), le redevable en est toujours le propriétaire. On pourra toutefois insérer dans le bail, une clause qui permettra au propriétaire de répercuter la taxe sur le locataire en sus des loyers.

Assiette et taux

L'assiette de la taxe annuelle est la surface réelle affectée à l'usage de bureaux et aux dépendances nécessaires ou pièces annexes et complémentaires.

Le taux de la taxe pour les locaux à usage de bureaux est révisé chaque année en fonction de l'évolution annuelle de l'indice du coût de la construction et s'élève selon les zones à :

- locaux à usage de bureaux : 21,44 ou 74 frs/m² selon la zone d'implantation
- locaux à usage de stockage : 6 frs/m²
- locaux à usage commercial : 12 frs/m²

Le paiement de la taxe annuelle sur les bureaux est une obligation fiscale qui ne préjuge pas de l'application des autres législations : il n'emporte par lui-même aucune autorisation de changement de destination ou d'affectation des locaux concernés.



LES COMMERCES INTEGRES

Les techniques modernes de distribution commerciale ont vu l'apparition de nouvelles formules, telles que les franchises et concessions, que l'on appelle «les commerces intégrés».

Or, pour prétendre à la propriété commerciale, le commerçant titulaire d'un bail doit être propriétaire du fonds exploité dans les locaux et le droit français considère que la clientèle est l'élément constitutif essentiel du fonds de commerce. Cela pose la question de savoir à qui appartient réellement la clientèle dans ces commerces intégrés, de même que dans les commerces inclus dans le périmètre d'une autre exploitation ou périphérique à une exploitation dominante.

LES FRANCHISES ET LES CONCESSIONS

Les diverses conceptions

La question intéresse le monde de la franchise et de la concession.

Pour certains, la clientèle appartient au franchiseur ou au concédant qui donne au franchisé ou au concessionnaire un certain nombre d'outils lui permettant d'attirer à lui une clientèle préexistante et attachée au réseau.

Dans cette hypothèse, le franchisé ou concessionnaire n'étant pas propriétaire de sa clientèle et donc de son fonds de commerce, ne remplit pas les conditions requises pour bénéficier du droit au renouvellement de son bail.

Il est à noter que le bénéfice de la propriété commerciale est dans ce cas perdu pour tout le monde : en effet le franchiseur n'est pas titulaire du bail et le franchisé n'est pas propriétaire du fonds, si bien qu'aucun des deux ne peut bénéficier de la protection statutaire.

Pour d'autres, au contraire, le franchisé ou le concessionnaire dispose d'une autonomie qui lui permet de développer une clientèle fidélisée et attachée à l'exploitant d'une manière qui prévaut sur les attributs de la marque, même si ce développement se fait avec l'aide d'un certain nombre d'outils mis à leur disposition.

La réponse jurisprudentielle

La jurisprudence affiche une grande perplexité sur cette question particulièrement lourde de conséquences.

Elle apporte une réponse différenciée selon la teneur du contrat de franchise ou de concession, et selon le degré d'autonomie laissé à l'exploitant.



Un concessionnaire Avis s'est ainsi vu refuser le bénéfice de la propriété commerciale (Cour d'Appel de Paris, 6 février 1996), tandis qu'un franchisé Descamps (TGI Paris, 24 novembre 1992) en a bénéficié.



LES COMMERCES DÉPENDANTS

Certains commerces sont exploités dans l'enceinte d'un établissement dont ils dépendent géographiquement : boutiques d'hôtels, buvettes d'hippodromes, restaurants de clubs... Pour toutes ces exploitations, la question se pose dans des termes voisins du problème évoqué pour les commerces intégrés.

Les réponses données par les tribunaux sont également voisines des décisions rendues en matière de commerces intégrés : *les tribunaux recherchent en effet, dans chaque cas, les circonstances de fait permettant de déterminer s'il existe une clientèle indépendante de l'exploitation principale, éventuellement préexistante à celle-ci ou en tout cas susceptible d'être exploitée d'une façon autonome, sans subir les contraintes d'ouverture du fonds dominant.*

LA PÉRIPHÉRIE DES HYPERMARCHÉS

Dans des termes très proches, les commerces périphériques des grandes surfaces doivent démontrer qu'ils possèdent une clientèle indépendante et gérée de façon autonome, pour pouvoir prétendre à la propriété commerciale.



LES EQUIPEMENTS COMMERCIAUX

L'apparition et le développement des grandes surfaces de vente au détail ont suscité le souci de protection du «petit commerce», et incité à rechercher un équilibre entre les formes modernes et traditionnelles de distribution. A la réglementation de l'urbanisme classique, s'est aussi ajoutée celle de l'urbanisme commercial : la loi du 27 décembre 1973 dite «loi Royer» révisée par la loi du 5 juillet 1996 dite «loi Raffarin» a soumis à une autorisation préalable délivrée par une Commission ad hoc la création des commerces de détail et l'extension de leur surface de vente. Depuis 1996, la CDEC a aussi vocation à contrôler certaines modifications apportées aux commerces en cours d'exploitation.

LE CHAMP D'APPLICATION DE L'AUTORISATION D'EXPLOITATION COMMERCIALE

A SAVOIR

MAGASINS D'USINES

Les magasins d'usines entrent dans le champ d'application de la réglementation de l'urbanisme commercial.

En outre, ils sont soumis à une réglementation spécifique qui vise les conditions d'utilisation des vocables «magasin ou dépôt d'usine» et qui s'applique aux producteurs qui vendent directement leur production à une clientèle de consommateurs.

Ces conditions sont les suivantes : seule la partie de la production non écolée dans le circuit de distribution, ou faisant l'objet d'un retour, peut être vendue dans ces magasins et les produits vendus doivent provenir des productions de la saison antérieure de commercialisation.

LA NOTION DE «COMMERCE DE DÉTAIL»

La loi ne donne aucune définition du commerce de détail. Cette définition a donc été élaborée par l'Administration sous le contrôle des tribunaux. Selon l'Administration, le commerce de détail s'entend de la vente de marchandises à des consommateurs pour un usage domestique.

Cette définition exclut de l'autorisation préalable le commerce de gros et le commerce réservé, c'est-à-dire les magasins dont l'accès est réservé à une certaine clientèle, mais uniquement si le critère d'accès est la qualité professionnelle de la clientèle.

Elle exclut également les prestations de service, telle que la restauration. Toutefois, la jurisprudence fait depuis 1987 une distinction entre les prestations de services non soumises à la loi et les prestations de service à caractère artisanal soumises à la loi (voir ci-contre).

Les pharmacies qui étaient considérées comme commerce de détail, sont désormais exclues du champ d'application de la réglementation.

A NOTER

PRESTATIONS DE SERVICE ET RÉGLEMENTATION DE L'URBANISME COMMERCIAL :

Prestations soumises à autorisation : teinturerie, cordonnerie, serrurerie, photographe, salon d'esthétique, pressing, boulangerie, coiffure, toilettage d'animaux.

Prestations non soumises à autorisation : laveries automatiques, station de lavage d'automobiles, vidéothèques (location de cassette vidéo), banques, agences de voyages, assurances, activités de courtage.

LA DÉFINITION DE LA SURFACE DE VENTE

La loi définit la surface de vente comme l'ensemble des espaces affectés à la circulation de la clientèle pour effectuer les achats, à l'exposition des marchandises proposées à la vente, au paiement des marchandises, à la circulation du personnel nécessaire à la présentation des marchandises à la vente.

Cette définition est particulièrement importante car l'autorisation d'exploitation commerciale est accordée par mètre carré de surface de vente.

- *Surfaces non constitutives de surface de vente* : bureaux, sanitaires, réserves, locaux techniques, allées de circulation, aires de stationnement automobile ;
- *Surfaces constitutives de surface de vente* : local de stockage de cartons vides, caisse centrale du magasin, zone de déchargement, zone de réapprovisionnement des salles d'exposition en marchandises à laquelle le personnel du magasin a seul accès.

A SAVOIR**L'ENSEMBLE COMMERCIAL**
(article 29-I de la loi)

Font partie d'un même ensemble commercial, les magasins situés ou non dans des bâtiments distincts, propriété ou non d'une même personne, réunis sur un même site et qui :

- *soit ont été conçus dans le cadre d'une même opération d'aménagement en une ou plusieurs tranches ;*
- *soit bénéficient d'aménagement conçus pour permettre à une même clientèle l'accès des divers établissements ;*
- *soit font l'objet d'une gestion commune de certains éléments d'exploitation, notamment par la création de services collectifs ou l'utilisation habituelle de pratiques et de publicité commerciale communes ;*
- *soit sont réunis par une structure juridique commune, contrôlée directement ou indirectement par au moins un associé exerçant sur elle une influence au sens de l'article 357-1 de la loi sur les sociétés commerciales ou ayant un dirigeant de droit ou de fait commun.*

LES OPÉRATIONS SOUMISES À AUTORISATION**La création de magasins de commerce de détail ou d'ensemble commercial**

L'autorisation préalable est nécessaire *si la surface de vente créée est supérieure à 300 m²* que cette création résulte d'une construction nouvelle, ou de la transformation d'un immeuble existant qui n'était pas auparavant affecté à un commerce de détail.

Ce seuil de 300 m² de surface de vente s'applique à un magasin isolé comme à un groupe de magasins, s'il remplit les conditions posées par la définition de l'ensemble commercial (*voir encadré ci-contre*).

Par dérogation, la notion d'ensemble commercial n'est pas applicable dans les ZAC (Zone d'Aménagement Concerté) de Centre Urbain.

L'extension d'un commerce de détail ou d'un ensemble commercial

L'autorisation préalable est requise lorsque l'extension porte sur un magasin ou un ensemble commercial dont la surface de vente est supérieure à 300 m² ou lorsque le magasin ou l'ensemble commercial doit dépasser 300 m² de surface de vente après la réalisation de l'extension.

La réouverture d'un commerce de détail

Un magasin de commerce de détail d'une surface de vente supérieure à 300 m², qui a cessé d'être exploité pendant deux ans, ne peut être rouvert au public qu'après délivrance d'une autorisation d'exploitation commerciale. En cas de redressement judiciaire, le délai de deux ans commence à courir à compter du jour où le propriétaire a recouvré la jouissance des locaux.

Le changement de secteur d'activité

Les secteurs d'activités sont au nombre de trois :

- Le commerce de détail à prédominance alimentaire, c'est-à-dire le commerce dont le chiffre d'affaires en produits alimentaires, boissons et tabacs représente plus de 35 % des ventes totales.
 - Le commerce de véhicules automobiles, le commerce de détail d'équipements automobiles, de motocycles, de carburant, le commerce de détail de produits d'équipement du foyer et le commerce de détail de produits de l'aménagement et de l'habitat.
- Les autres commerces de détail et les activités de prestation de services à caractère artisanal. L'autorisation préalable est requise si le changement de secteur d'activité porte sur une surface de vente supérieure à 2 000 m². Toutefois, si la nouvelle activité est à prédominance alimentaire, l'autorisation est requise dès lors que cette nouvelle activité est exploitée sur plus de 300 m² de surface de vente.

A SAVOIR

Les locaux commerciaux en Ile de France, destinés à l'exercice d'une activité de commerce de détail ou de gros et de prestations de service à caractère commercial ou artisanal ainsi que leurs réserves attenantes couvertes ou non et des emplacements attenants affectés en permanence à la vente sont désormais soumis, sous réserve que leur superficie soit supérieure à 2 500 m², à la taxe annuelle sur les bureaux à raison de 12 frs par m². Ne sont pas concernés par ces nouvelles mesures, les locaux commerciaux situés dans une zone de redynamisation urbaine ou une zone franche urbaine (Cf. fiche 52).

A SAVOIR

La modification substantielle des surfaces de vente selon le Conseil d'État avant la réforme du 5 juillet 1996 : l'adjonction d'une boutique de 200 m² sur une surface globale de 7 600 m² est négligeable (CE, 17 décembre 1983). En revanche, une surface de 1 000 m² constitue une modification substantielle au regard de la surface globale autorisée de 5 000 m² (CE, 1^{er} février 1985).

Le regroupement de surfaces de vente

Le regroupement de surfaces de vente ne nécessite une autorisation préalable que si trois conditions sont réunies :

- le regroupement ne s'accompagne pas de la création de surface de vente supplémentaire ;
- le regroupement porte sur des magasins voisins ;
- le regroupement ne doit pas conduire à la création d'une surface de vente supérieure à 1 000 m² ou à 300 m² si l'activité nouvelle est à prédominance alimentaire.

La réutilisation de surface de vente après transfert d'activité

Le transfert est l'opération qui consiste à construire un nouvel établissement commercial situé dans la zone de chalandise d'un établissement commercial existant et à désaffecter l'établissement commercial existant dont on transfère les activités dans le nouvel établissement.

L'autorisation de création d'un magasin par transfert d'activité est subordonnée à l'accord préalable du propriétaire du local appelé à être libéré et implique l'interdiction de réaffecter le local libéré à une activité de commerce de détail d'une surface de vente de plus de 300 m² sans autorisation. Cette interdiction est publiée au bureau des hypothèques.

La modification substantielle du projet d'équipement

L'équipement commercial est considéré comme étant à l'état de projet pendant la phase d'instruction de la demande d'autorisation et pendant la phase de réalisation des travaux jusqu'à l'ouverture au public. Durant cette période, toute modification substantielle du projet dans la nature du commerce ou des surfaces de vente, ainsi que toute modification de la ou des enseignes désignées dans la demande doit faire l'objet d'une nouvelle demande.

Selon l'Administration, la modification substantielle est celle qui touche à l'économie du projet initial et qui est donc susceptible d'avoir des incidences sur le sens de la décision prise par la CDEC.

La démolition - reconstruction

Ce type d'opération n'est pas prévu par la loi mais, selon l'Administration, elle nécessite une autorisation préalable, sauf si les conditions suivantes sont simultanément réunies :

- Le nouveau bâtiment ne comporte ni augmentation des surfaces de vente, ni modification dans la nature du commerce.
- La cessation d'activité ne doit pas être supérieure à deux ans.

**Les modifications non soumises à autorisation en cours d'exploitation :**

A compter de sa mise en exploitation, un équipement commercial peut changer d'exploitant ou d'enseigne sans autorisation d'exploitation commerciale.

LA DÉLIVRANCE DE L'AUTORISATION D'EXPLOITATION COMMERCIALE**LA DEMANDE**

Le demandeur : l'autorisation d'exploitation commerciale étant incessible et intransmissible, le demandeur de l'autorisation doit être le réalisateur de l'opération et si un permis de construire est nécessaire, le pétitionnaire du permis.

Il doit justifier d'un titre l'habilitant à construire sur le terrain ou à exploiter commercialement l'immeuble. Il peut s'agir de l'exploitant ou du futur exploitant du fonds de commerce, du propriétaire ou du futur propriétaire des constructions, du promoteur.



Le contenu du dossier : ce contenu qui est fixé précisément par décret, varie en fonction de la surface de vente projetée. Ainsi, le dossier doit contenir une étude d'impact si le projet développe une surface de vente supérieure à 1 000 m².

De même, les projets d'une surface de vente de plus de 6 000 m² sont soumis à une enquête publique et le dossier de demande doit alors comporter le rapport et les conclusions du commissaire enquêteur.



L'enseigne :

La demande est accompagnée de l'indication de l'enseigne accompagnée, le cas échéant, d'une autorisation du propriétaire de celle-ci pour les établissements d'une surface supérieure à 2 000 m² compris dans un projet d'une surface de vente globale n'excédant pas 20 000 m² ou pour les établissements représentant 10 % au moins de la surface de vente globale d'un projet supérieur à 20 000 m².

L'INSTRUCTION DE LA DEMANDE

Le Préfet fait savoir au demandeur, au plus tard dans le mois de l'enregistrement de la demande, si le dossier est complet et, dans l'affirmative, le numéro d'enregistrement et la date à laquelle la décision de la CDEC devra lui être notifiée.

La CDEC est composée de 6 membres répartis à parité entre les élus et les représentants socio-professionnels. Cette composition varie selon chaque demande car les représentants des élus, des chambres de commerce ou des métiers sont différents en fonction du lieu d'implantation du projet.

L'instruction proprement dite est effectuée par la Direction Départementale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes.

Le défaut de réponse dans le délai prévu pour la délivrance de l'autorisation vaut autorisation tacite.

LA DÉCISION

L'autorisation nécessite un vote favorable d'au moins quatre membres de la CDEC.

Le procès-verbal indique le sens du vote émis par chaque membre. La décision doit être motivée et cette motivation doit se rattacher aux principes d'orientation de la loi qui sont essentiellement des critères économiques.

La décision a une durée de validité de deux ans, si un permis de construire est nécessaire. Elle est de trois ans dans le cas contraire.

A NOTER

En cas de rejet pour un motif de fond de la demande d'autorisation par la CNEC, il ne peut être déposé de nouvelles demandes par le même pétitionnaire pour un même projet sur le même terrain, pendant une période d'un an à compter de la décision de la CNEC.

LA CONTESTATION DE LA DÉCISION

Le pétitionnaire, le Préfet ou deux membres de la CDEC peuvent contester la décision rendue devant la Commission Nationale d'Équipement Commercial (CNEC) qui bénéficie du statut d'autorité administrative indépendante.

A la différence de la CDEC, les membres de la CNEC sont permanents et sont désignés pour six ans. La CNEC dispose d'un délai de quatre mois à compter de sa saisine pour rendre sa décision. Le silence gardé dans le délai s'apparente à un refus (voir encadré).

La décision de la CNEC peut faire l'objet d'un recours en annulation devant le Conseil d'État, soit à la requête du pétitionnaire, soit à la requête des tiers.



LES BATIMENTS INDUSTRIELS

Deux réglementations spécifiques peuvent trouver à s'appliquer aux bâtiments à usage industriel, bien qu'elles n'intéressent pas seulement ce type de bâtiments : l'agrément préalable à l'implantation de locaux d'activités en Région Ile de France, et la police des Installations Classées.

A SAVOIR

Les locaux de stockage (locaux ou aires couvertes) en Ile de France, destinés à l'entreposage de produits, de marchandises ou de biens et qui se sont pas intégrés à un établissement de production sont désormais soumis, sous réserve que leur superficie soit supérieure à 5 000 m², à la taxe annuelle sur les bureaux à raison de 6 frs/m². Ne sont pas concernés par ces nouvelles mesures, d'une part les locaux de stockage des sociétés coopératives agricoles et d'autre part les locaux de stockage situés dans une zone de redynamisation urbaine ou une zone franche urbaine (Cf. fiche 52).

A SAVOIR

LES CANTONS OU L'AGREMENT EST EXCLU :

- Seine et Marne : Bray-sur-Seine, Chapelle-la-Reine (La), Château-Landon, Chatelet-en-Brie (Le), Coulommiers, Donnemarie-Dontilly, Ferté-Gaucher (La), Ferté-Sous-Jouarre (La), Fontainebleau, Lizy-sur-Ourcq, Lorrez-le-Bocage-Préaux, Montereau-Fault-Yonne, Moret-sur-Loing, Nangis, Nemours, Provins, Rebais, Villiers-Saint-Georges.
- Yvelines : Bonnières-sur-Seine, Houdan.
- Essonne : Méréville, Milly-la-Forêt.
- Val-d'Oise : Magny-en-Vexin.

L'AGREMENT EN RÉGION ILE DE FRANCE

CHAMP D'APPLICATION

Le principe

Sont soumises à agrément, les opérations suivantes :

Nature :

- les opérations de construction, réhabilitation, reconstruction, et extension ;
- les changements d'utilisateurs ou d'utilisation.

Locaux concernés : les locaux ou installations servant pour des activités industrielles.

Les exceptions liées à la situation des locaux

Elles permettent de dispenser de l'agrément les opérations situées dans les agglomérations nouvelles, dans les communes situées à l'intérieur du périmètre d'un Etablissement Public d'Aménagement de Ville Nouvelle ayant passé une convention avec l'État, dans certains cantons de Seine et Marne, des Yvelines, de l'Essonne et du Val de Marne (*voir encadré*).

Les exceptions liées à la nature de l'opération

Sont dispensées d'agrément :

- les opérations portant sur des locaux à usage industriel par un utilisateur déterminé ;
- les opérations d'une superficie inférieure à 5 000 m² et portant sur des locaux à usage industriel sans utilisateur déterminé ou à un usage d'entrepôt ;
- les opérations de changement d'utilisation ou d'utilisateurs de locaux industriels.

LA PROCÉDURE

L'autorité compétente

Il s'agit du Préfet de la région Ile de France et, dans des cas particuliers, du Comité de décentralisation ou du préfet.

L'instruction

Le dossier d'agrément est adressé selon le cas au Préfet du département ou au Préfet de région. Le défaut de réponse dans le délai de trois mois à compter de la réception de la demande, (éventuellement prorogé d'un délai d'égale durée en cas d'ajournement pour complément d'instruction), vaut agrément tacite.

La décision

Si l'agrément est refusé ou accordé sous condition, il doit être motivé.

La décision fixe la SHON autorisée et détermine les modalités de réalisation de l'opération. L'agrément peut être accordé pour une durée déterminée ou n'être délivré qu'à titre précaire. Il fixe un délai de validité pendant lequel doit intervenir, selon le cas, le dépôt du permis de construire, la passation des actes juridiques permettant l'utilisation des locaux ou l'utilisation effective des installations. Passé ce délai, l'agrément est caduc.

Les sanctions

Le défaut d'agrément ou le non respect des conditions fixées par l'agrément sont punis d'une *amende de 2 000 000 Frs (304 898 €) au plus*.

En outre, l'évacuation des locaux et leur remise en état peut être ordonnée.

LA POLICE DES INSTALLATIONS CLASSÉES

La Nomenclature des Installations Classées est une liste arrêtée en Conseil d'État.

- Elle recense les activités qui peuvent présenter un danger ou un inconvénient pour la commodité du voisinage, la santé, la sécurité, la salubrité publique, l'agriculture, la protection de l'environnement, la conservation des sites ou des monuments.
- Elle les classe en deux catégories, celles qui sont soumises à autorisation et celles qui sont soumises à déclaration, en fonction de leur nuisance (voir tableau ci-dessous).

EXTRAIT DE LA NOMENCLATURE DES INSTALLATIONS CLASSÉES			
N°	DESIGNATION DES ACTIVITES	A D S (1)	RAYON (2)
2253	Boissons (Préparation, conditionnement, de), bière, jus de fruits, autres boissons, à l'exclusion des activités visées par les rubriques 2230, 2250, 2251 et 2252) La capacité de production étant : 1. Supérieure à 20.000 l/j ; 2. Supérieure à 2.000 l/j, mais inférieure ou égale à 20.000 l/j.	A D	1
2254	Eaux minérales, eaux de source, eaux de table (conditionnement des) La capacité de production étant : 1. Supérieure à 100.000 l/j ; 2. Supérieure à 10.000 l/j, mais inférieure ou égale à 100.000 l/j.	A D	1

(1) A : Autorisation. D : Déclaration. S : Servitude publique
(2) Rayon d'affichage en km

L'AUTORISATION**La demande**

La demande doit émaner de la personne physique ou morale qui se propose de mettre en service l'installation classée.

Quelle que soit l'importance de l'installation, la demande comporte *une étude d'impact* qui, notamment, fait ressortir les effets du projet sur l'environnement et les biens matériels ainsi qu'une *étude des dangers*, qui expose les risques d'accidents que présente l'installation, les mesures permettant de prévenir ces risques et les moyens à mettre en œuvre pour protéger les salariés et le voisinage.

L'instruction

L'autorisation d'ouverture de l'installation fait l'objet d'une *enquête publique*. Le dossier est soumis pour avis à différentes instances administratives, et notamment le Conseil municipal de la commune d'implantation et des communes riveraines, le Conseil départemental d'hygiène.

L'autorisation

L'autorisation est délivrée par le Préfet. Elle contient les prescriptions techniques imposées à l'exploitant en vue de prévenir les risques et garantir la sécurité du voisinage. Elle est valable trois ans, délai au cours duquel l'installation doit être mise en service.

LA DÉCLARATION

Avant la mise en service de l'installation, l'exploitant adresse une simple déclaration à la Préfecture.

En cas de déclaration incomplète, le Préfet informe le pétitionnaire de l'inefficacité de sa déclaration.

Si par contre la déclaration est complète, le Préfet délivre un récépissé qui est accompagné des prescriptions générales applicables à la catégorie d'installation concernée et qui sont fixées dans des arrêtés types.

LE CONTRÔLE DES INSTALLATIONS CLASSÉES

Le contrôle de la mise en service et du fonctionnement des installations classées est assuré par l'inspection des installations classées placée sous l'autorité du Préfet et par des organismes agréés effectuant des contrôles périodiques aux frais de l'exploitant afin de s'assurer du fonctionnement des installations en conformité avec la réglementation.

Les infractions à cette réglementation font l'objet de sanctions administratives, telles que la consignation entre les mains d'un comptable public du montant des travaux prescrits ou la fermeture provisoire, et de sanctions pénales.

Cessation d'activité

L'exploitant informe le Préfet de toute cessation d'activité dans un délai d'un mois et remet le site dans un état propre à écarter tous les dangers ou inconvénients que la réglementation sur les installations classées, a pour mission de prévenir.

A SAVOIR**INSTALLATIONS CLASSÉES ET OBLIGATION DU VENDEUR**

Le vendeur d'un terrain, ancien site d'exploitation d'une installation soumise à autorisation, doit informer l'acquéreur par écrit de cette ancienne affectation et des dangers ou inconvénients importants qui peuvent en résulter.



LES HOTELS ET LES RESIDENCES HOTELIERES

Locaux monovalents par excellence au regard du droit des baux commerciaux, se situant aux confins de l'occupation résidentielle et de l'exploitation commerciale, les hôtels et les résidences hôtelières présentent un certain nombre de particularités.

LES HÔTELS

L'exploitation des hôtels fait l'objet de réglementations diverses concernant l'exploitation du fonds hôtelier d'une part, et l'aménagement de l'immeuble d'autre part.

Pour s'en tenir à la réglementation plus spécifiquement immobilière, celle-ci recouvre trois secteurs : la classification, les travaux d'amélioration et les modalités de fixation des loyers hôteliers.

LA CLASSIFICATION

Les hôtels sont répartis en deux catégories, chacune d'entre elles se décomposant en classifications diverses répondant à des normes très précises en termes de confort, de surface et d'équipement.

A SAVOIR

A titre d'illustration, une chambre pour 2 personnes d'un hôtel 2 étoiles devra avoir une surface minimale de 9 m² et 40 % des chambres au moins devront être équipées d'une salle de bains particulière, tandis que ces exigences passent à 10 m² et 80 % pour un hôtel 3 étoiles.

Les hôtels de première catégorie

Les hôtels meublés non homologués tourisme, auxquels sont assimilées les maisons meublées et les pensions de famille, dépendent du préfet du département, auquel les exploitants doivent adresser une demande de classement préalablement à toute exploitation ou à toute modification de classement.

Les hôtels de deuxième catégorie

Ce sont les hôtels de tourisme, hôtellerie traditionnelle répartie selon un classement échelonné entre 0 et 4 étoiles luxe.

LES TRAVAUX D'AMÉLIORATION

Afin d'améliorer la qualité du parc hôtelier, le locataire hôtelier peut imposer à son propriétaire des travaux d'équipement et d'amélioration de l'hôtel, à condition de les réaliser à ses frais et sous sa responsabilité.

Sous réserve de respecter la procédure prévue à cet effet, ces travaux ne pourront pas être pris en considération par le bailleur pour majorer le loyer, pendant une durée de 12 ans. De surcroît, en cas de départ du locataire, le propriétaire ne peut pas exiger la remise des lieux dans leur état antérieur ; enfin, la plus-value apportée à l'hôtel par l'exécution de ces travaux doit être intégrée au montant de l'indemnité d'éviction qui pourrait être due à l'hôtelier évincé.

LES LOYERS HÔTELIERS

Les règles relatives à la révision et à la fixation du prix de renouvellement des baux commerciaux ne s'appliquent pas aux établissements hôteliers en raison de leur monovalence.

Le prix du bail est ainsi déterminé selon les usages observés dans la branche d'activité hôtelière, selon la «*méthode hôtelière*» qui connaît quelques détracteurs, mais est adoptée par la quasi-totalité des experts et des tribunaux.

Cette méthode qui constitue un compromis entre la valorisation classique d'un immeuble et la capacité de financement d'un établissement hôtelier en matière de loyer, tient compte de divers paramètres, tels que la catégorie de l'hôtel, le prix effectif de location des chambres, l'évolution de la fréquentation de l'hôtel et le taux normal de rentabilité pour un hôtel de cette catégorie.

LES RÉSIDENCES HÔTELIÈRES :

Aux confins de la location en meublé et de l'hôtellerie classique, la résidence de tourisme est à bien des égards assimilée à l'hôtellerie, dont elle se distingue essentiellement par son statut fiscal privilégié.

Ce statut fiscal est toutefois subordonné au respect de certaines conditions d'exploitation, telle que le maintien pendant 9 ans au moins d'un gestionnaire unique pour l'ensemble de la résidence, au moyen d'un bail commercial ou d'un contrat de gestion, et telle que la souscription d'un engagement de promotion touristique à l'étranger, destiné à favoriser la fréquentation d'une clientèle étrangère.

Les résidences hôtelières qui peuvent être placées sous le statut de la copropriété, ou sous le régime des sociétés d'attribution d'immeubles en jouissance à temps partagé, font également l'objet de classements correspondant à la qualité de leurs équipements et des prestations de services fournies.



La question qui devra être résolue dans les années à venir est celle du sort du bail commercial consenti au gestionnaire, à son expiration.

En dépit d'une décision de Cour d'Appel, qui paraît peu pertinente, il n'y a pas de raison de priver l'exploitant de la protection statutaire. (CA Agen, 28 juin 1993).



L'IMMOBILIER DE LOISIRS

L'importance croissante du secteur des loisirs retient l'attention de nombre d'intervenants du monde de l'immobilier : investisseurs qui peuvent y trouver une source de placements intéressants, utilisateurs et professionnels. Pour un investisseur, la structure d'accueil de ce placement peut revêtir différentes formes : acquisition d'un local en toute propriété, acquisition de locaux dans une société d'attribution d'immeuble en jouissance à temps partagé ou encore investissement dans une résidence de tourisme.

La gestion de la relation avec l'utilisateur peut se faire soit directement par l'investisseur, soit en recourant à un agent immobilier, soit par le recours obligé à une des structures réglementées par la loi.

Dans la plupart des cas, elle se traduit dans les relations entre le gestionnaire et l'utilisateur, par le recours au contrat de location saisonnière d'une résidence meublée pourvue des équipements nécessaires à la réalisation d'un séjour de courte durée.

A SAVOIR

IMMOBILIER DE LOISIRS ET SECTEUR PROTÉGÉ

Relatif à l'habitation, le secteur du tourisme est réglementé dans un souci de protection des consommateurs ce qui justifie des précautions au niveau de la gestion de la relation contractuelle.

LA SOCIÉTÉ D'ATTRIBUTION D'IMMEUBLES EN JOUISSANCE À TEMPS PARTAGÉ

Cette société a pour objet de construire ou d'acquérir un immeuble à usage principal d'habitation, dont la jouissance par périodes est alors attribuée entre les associés.

En pratique, cette technique est appelée «*propriété spatio-temporelle*» ou encore - mais improprement - la «*multipropriété*». Une loi du 6 janvier 1986 a édicté pour ce type d'organisation des règles

d'ordre public, non susceptibles de dérogation, et interdisant le recours à d'autres solutions juridiques. Ce statut spécifique s'applique toutes les fois que sont réunies certaines conditions.

Une loi transposant la directive communautaire du 26 octobre 1994 relative à la «protection des acquéreurs pour certains aspects des contrats portant sur l'acquisition d'un droit d'utilisation à temps partiel de biens immobiliers» (loi n° 98-566 du 8 juillet 1998) a été adoptée. Cette loi intègre au Code de la Consommation une section relative au contrat de jouissance d'immeubles à temps partagé (articles L 121-60 à L 121-76) dont les dispositions sont d'ordre public.

A NOTER

PROPRIÉTAIRE ET MULTIPROPRIÉTAIRE :

DES TERMES À PROHIBER
Les associés n'ont qu'un droit de jouissance sur le local auquel leurs parts ou actions donnent vocation.

Ils ne sont donc à aucun moment propriétaires de leur logement. La loi de 1986 a interdit l'emploi du mot propriétaire ou des expressions comportant ce mot, notamment dans les documents publicitaires.

Les contrevenants peuvent encourir des sanctions pénales.



Cette loi, qui est entrée en vigueur immédiatement, vise la souscription ou la cession de parts ou actions de sociétés d'attribution d'immeubles en jouissance à temps partagé et s'impose donc à la loi du 6 janvier 1986 réglementant ces sociétés.

Protectrice des consommateurs, cette loi impose un nouveau dispositif comprenant :

- une offre de contrat écrite ; cette offre devant être maintenue pendant au moins sept jours et préciser :
 - l'identité et le domicile du professionnel,
 - le descriptif précis des locaux et de leur environnement,
 - les indications essentielles relatives à l'administration de l'immeuble,
 - la nature juridique du droit de jouissance,
 - la durée et la fréquence de la période unitaire de jouissance,
 - les dates d'occupation,
 - les installations et équipements communs,
 - le prix,
 - le mode de paiement du prix et le recours éventuel à un crédit,
 - l'identité et le domicile du consommateur.
 - une acceptation écrite, devant être retournée par lettre recommandée avec accusé de réception,
 - dont la réception ouvre une faculté de rétractation pendant dix jours,
- le non-respect de ces dispositions donnant lieu à des sanctions tant civiles que pénales.

LES CARACTÉRISTIQUES DE LA SOCIÉTÉ

La forme de la société

Elle ne doit pas être confondue avec le statut spécifique. Les associés peuvent choisir une société commerciale ou une société civile. Dans ce dernier cas la règle normalement applicable de la responsabilité indéfinie des associés est écartée au profit d'une limitation de cette responsabilité à leurs apports.

L'objet social

Le premier élément est, soit la construction d'immeubles, soit l'acquisition de ceux-ci ou de droits réels immobiliers, l'aménagement ou la restauration des immeubles acquis ou sur lesquels portent ces droits réels.

Le second élément consiste dans l'administration de ces immeubles, ce qui implique l'acquisition du mobilier nécessaire à la réalisation de l'objet.

Un troisième élément, facultatif, peut être la fourniture de services ou le fonctionnement des équipements collectifs nécessaires au logement et à l'immeuble et de ceux conformes à la destination de ce dernier, qui lui sont directement rattachés.

Le capital social

Il doit être divisé en droits sociaux (parts ou actions) répartis en fonction des caractéristiques du lot attribué aux associés, de la durée, et de l'époque d'utilisation du local.

Les documents obligatoires

Les documents, élaborés avant le commencement des travaux, sont *les statuts*, *un état descriptif de division* contenant une répartition de l'immeuble en parties communes et privatives et un règlement précisant la destination de l'immeuble et de ses diverses parties.

La souscription des parts sociales

Cette souscription, faite lors de la constitution de la société ne donne pas lieu à l'application de règles protectrices spécifiques.



Les sociétés d'attribution :

Réglementées depuis 1971, elles ont pour objet l'acquisition ou la construction d'immeubles destinées à être attribués aux associés par fraction, en propriété ou en jouissance, en contrepartie de leurs apports. La réglementation est d'ordre publique dans le secteur de l'habitation. Le législateur s'en est inspiré pour le régime des sociétés de jouissance à temps partagé, comme pour le statut de la copropriété.

*LA CONSTRUCTION OU L'ACQUISITION DE L'IMMEUBLE***La construction**

Ce sera le cas général, ces sociétés faisant souvent construire dans des stations balnéaires ou des stations de montagne.

Dans ce cas, la société doit conclure un contrat de promotion immobilière (voir ce nom), avec un promoteur, ce dernier endossant alors les responsabilités inhérentes à ce type de convention. Cette obligation disparaît si les opérations constitutives de la promotion immobilière sont confiées au représentant légal ou statutaire de la société.

L'acquisition

Elle peut porter sur un immeuble achevé et aussi sur un immeuble en cours de construction. Dans ce dernier cas, la société doit acquérir dans le cadre d'une vente en l'état futur d'achèvement et bénéficier notamment d'une garantie d'achèvement ou de remboursement.

*LE FONCTIONNEMENT DES SOCIÉTÉS***L'administration**

Les missions de la société ne peuvent être exercées que par les représentants légaux ou statutaire, la loi interdisant toute délégation à des tiers. Dans les sociétés civiles, le gérant est nommé et révoqué par une décision prise à la majorité des parts sociales. Tout associé peut voter par correspondance, ou encore se faire représenter.

Une disposition intéressante tient à l'instauration de «représentants de période», représentant tous les associés d'une même période.

Contrôle des comptes sociaux

Il est assuré soit par un commissaire aux comptes s'il en existe un, soit par technicien non associé.

La cession des parts sociales ou des actions

A la différence des opérations de souscription, des règles de protection sont ici édictées. Elles tiennent à l'obligation de rédiger un bulletin de souscription dans des conditions permettant l'information du cessionnaire sur la nature et l'étendue des droits qu'il acquiert.

LES RÉSIDENCES DE TOURISME

La résidence de tourisme, ou résidence hôtelière, réglementée par un arrêté du 14 février 1986, concerne un établissement commercial d'hébergement classé, exploité d'une manière permanente ou saisonnière (*voir fiche 56 «Hôtels et résidences hôtelières»*).

A NOTER**LOCATION SAISONNIÈRE ET CLAUSES ABUSIVES**

La commission des clauses abusives a émis en juillet 1994 une recommandation relative à l'équilibre des contrats de location saisonnière. Elle recommande notamment que soient éliminées les clauses permettant au professionnel de modifier unilatéralement les conditions initiales du contrat, ou lui permettant de ne pas exécuter le contrat en se contentant de rembourser au consommateur les sommes versées par ce dernier, à l'exclusion de toute forme d'indemnité.

LA LOCATION SAISONNIÈRE

Il n'existe pas de définition légale de la location saisonnière. Pour qu'une location ait un caractère saisonnier, il convient de se référer d'abord à la localité d'accueil et de vérifier dans quelle mesure celle-ci bénéficie de manière périodique d'un afflux de vacanciers et si la location a été faite pendant la ou les périodes considérées. Celles-ci ne se limitent pas nécessairement à une courte période d'été ou d'hiver. La Cour de Cassation a ainsi admis qu'il existait deux saisons touristiques sur la côte d'Azur.

Le caractère saisonnier, quand il est reconnu, permet d'échapper aux contraintes des législations spéciales telles que la loi de 1948 ou celle de 1989.

La location saisonnière est alors soumise au droit commun du bail régi par le Code civil, dont les dispositions sont plus protectrices des droits du bailleur, le prix du loyer étant librement déterminé.

Un arrêté de 1967 oblige toutefois au respect de certaines règles relatives à la réservation.



A titre d'exemple, la première chambre B de la Cour d'Appel de Paris dans un arrêt du 7 mai 1998, a reconnu comme abusives les clauses suivantes :

- Celle prévoyant que *«dans le cas où un séjour réservé par le client devra être modifié par le prestataire du fait de circonstances extérieures, ce dernier s'efforcera de proposer au client un séjour de remplacement présentant les caractéristiques les plus semblables possibles au séjour initialement prévu, le client pouvant alors annuler sa réservation dans le délai de sept jours»*, cette clause ne se limitant pas aux seuls cas de la force majeure et ne permettant au client de résilier sa réservation que dans un délai très bref sans véritable dédommagement,
- Celle indiquant que le locataire *«dispose de 24 heures pour dénoncer les anomalies constatées à l'exception de l'état de propreté qui lui doit être signalé et constaté sur le champ»*, ce délai étant manifestement excessif au regard même de la brièveté du type de location concernée.
- Celle prévoyant que *«tout retard après 18 h 30 aurait pour conséquence le report de la prise de possession au prochain jour ouvrable de 9 heures»* et *«qu'en cas d'arrivée tardive acceptée par le responsable de l'accueil, une facturation de 180 Frs (28 €) par heure de retard serait à acquitter par le locataire»*, alors notamment que la possibilité d'un accueil tardif est laissée à la discrétion du responsable de l'accueil.



L'ACQUISITION DE L'IMMEUBLE

PLAN DU CHAPITRE

- Fiche 58..... L'AUDIT DE L'IMMEUBLE
- Fiche 59..... L'EXPERTISE
DE L'IMMEUBLE
- Fiche 60..... LES ACTES
ET TECHNIQUES
JURIDIQUES
- Fiche 61..... LA VENTE
EN L'ÉTAT FUTUR
D'ACHÈVEMENT
- Fiche 62..... LE FINANCEMENT
ET LES SÛRETÉS
DE L'ACQUISITION
DIRECTE
- Fiche 63..... LES GARANTIES
DU VENDEUR
- Fiche 64..... LA FISCALITÉ DE
L'ACQUISITION DIRECTE
- Fiche 65..... LA SPÉCIFICITÉ
DE L'ACQUISITION
IMMOBILIÈRE
EN SOCIÉTÉ
- Fiche 66..... LA LETTRE D'INTENTION
- Fiche 67..... L'AUDIT DE LA SOCIÉTÉ
IMMOBILIÈRE
- Fiche 68..... L'ACQUISITION
DE LA SOCIÉTÉ
IMMOBILIÈRE
- Fiche 69..... LE CONTRAT
DE GARANTIE
- Fiche 70..... LE FINANCEMENT
ET LES SÛRETÉS
DE L'ACQUISITION
EN SOCIÉTÉ
- Fiche 71..... LA FISCALITÉ
DE L'ACQUISITION
D'UNE SOCIÉTÉ
IMMOBILIÈRE

Comment faire entrer un immeuble dans son patrimoine ?

Le présent chapitre expose les règles relatives à l'acquisition d'un immeuble construit ou à construire. Un immeuble est d'abord fait de matière, mais il est aussi objet de droits, et nécessite sur tous ces points divers contrôles.

Ensuite les diverses techniques juridiques pour l'acquisition sont passées en revue : le contrat de vente n'est pas la seule de celles-ci et il en existe d'autres. Enfin, cette acquisition se fait dans le cadre d'autres règles relatives au financement, ainsi qu'à ses garanties, et à la fiscalité.

L'immeuble peut aussi appartenir à une société et son acquisition se fera à travers celle de ses parts sociales. Cette opération impose alors de respecter des précautions particulières qui découlent de la spécificité de l'investissement en société.



L'AUDIT DE L'IMMEUBLE

Toute opération d'acquisition, qu'elle porte sur une société immobilière ou directement sur un immeuble, implique un minimum d'investigations ayant pour objet de conforter et d'éclairer l'acquéreur dans sa décision.

Il s'agira, en premier lieu, d'investigations «physiques» portant sur toutes questions appropriées en fonction de la nature du bien et des projets de l'acquéreur et notamment :

- la vérification des structures ;
- la vérification de l'état d'entretien, la détermination des travaux nécessaires à brève échéance ;
- la vérification de la conformité de l'immeuble avec les réglementations applicables ou susceptibles de s'appliquer en cas de travaux (par exemple Code du travail, réglementation des établissements recevants du public, réglementation sur l'amiante...) ;
- En cas de vente d'un immeuble bâti situé dans une zone contaminée déterminée par arrêté préfectoral, la recherche de termites et autres insectes xylophages.



Au delà de ces vérifications techniques, un certain nombre de vérifications juridiques devront être réalisées, ayant pour objet :

- de valider le titre de propriété et l'absence de tous droits des tiers sur l'immeuble ;
- de déterminer les contraintes légales susceptibles d'avoir une incidence sur la valeur de l'immeuble (urbanisme et fiscalité immobilière) ;
- de conforter le rendement locatif existant (baux et litiges en cours).

Par ailleurs, pour les immeubles situés en région parisienne, il y a lieu impérativement de vérifier la situation régulière ou non de l'immeuble au regard des dispositions de l'article L 631-7 du Code de la construction et de l'habitation, régissant les changements d'affectation. L'audit juridique de l'immeuble qu'il y a ainsi lieu de réaliser, suppose l'analyse d'un certain nombre de documents, qui doivent être remis par le vendeur :

- titres de propriété,
- si l'immeuble est en copropriété ou a donné lieu à une division en volumes : état descriptif et règlement de copropriété, avec statuts de l'association syndicale libre et état descriptif de division en volumes,
- permis de construire et certificat de conformité. *Si l'immeuble est à usage de commerces, autorisations éventuellement requises au titre de la législation sur les équipements commerciaux. Si l'immeuble est à usage de bureaux, quittance du paiement de la redevance.*
- état hypothécaire hors formalités de moins de deux mois,
- procès-verbaux des visites de la commission de sécurité durant les trois dernières années, s'il s'agit d'un établissement recevant du public ;
- si l'immeuble a moins de dix ans, depuis son achèvement, justification des polices d'assurances construction,
- polices d'assurances exploitation,
- relevé de géomètre faisant apparaître les surfaces utiles (*voir encadré page suivante*) avec ventilation en fonction des différents usages,



- tous documents justificatifs de la régularité des affectations à un autre usage que l'habitation ; le document essentiel à obtenir en la matière étant un certificat de la Préfecture de Paris au sens de l'article L 631-7-2 du Code de la construction et de l'habitation ;
- dossier locatif (baux et annexes) ;
- état des différents litiges en cours concernant tant les baux que l'immeuble lui-même ;
- contrats relatifs à l'exploitation, l'entretien et la gestion de l'immeuble ;
- descriptif technique des constructions et équipements ;
- diagnostic sur l'amiante ;
- état parasitaire ;
- programme des travaux de maintenance des cinq dernières années et ceux prévisionnels dans les années à venir ;
- note de renseignements d'urbanisme ;
- si l'immeuble a été achevé depuis moins de cinq ans, déclaration d'achèvement des travaux avec procès-verbal de réception et date de la première mise en location.

A l'issue de la vérification de l'ensemble de ces éléments, l'acquéreur disposera d'un rapport qui lui permettra de le conforter dans sa décision finale d'acquérir ou pas et, le cas échéant, qui lui permettra de renégocier le prix à la baisse ou l'octroi de garanties.

DÉFINITIONS

SURFACE UTILE, SURFACE HABITABLE, SUPERFICIE...

- *EN MATIÈRE DE LOGEMENT, le Code de la construction et de l'habitation définit la surface habitable comme «la surface de plancher construite, après déduction des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escaliers, gaines, embrasures de portes et de fenêtres... Il n'est pas tenu compte de la superficie des combles non aménagés, caves, sous-sols, remises, garages, terrasses, loggias, balcons, séchoirs extérieurs aux logements, vérandas, volumes vitrés..., locaux communs et autres dépendances des logements, ni des parties de locaux d'une hauteur inférieure à 1,80 mètre» (art. R111-2 CCH).*
- *EN MATIÈRE DE LOTS DE COPROPRIÉTÉ, le décret du 23 mai 1997 pris en application de la loi du 18 décembre 1996, dite loi Carrez, définit la superficie de la partie privative d'un lot comme «la superficie des planchers des locaux clos et couverts avec déduction des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escaliers, gaines, embrasures de portes et de fenêtres. Il n'est pas tenu compte des planchers, des parties des locaux d'une hauteur inférieure à 1,80 mètre». Et la loi précise qu'il n'est pas tenu compte des caves, garages, emplacements de stationnement, ni des lots ou fractions de lots d'une superficie inférieure à 8 m².*
- *La surface utile en matière d'immobilier d'entreprise est, parfois, déterminée par référence à la surface habitable. Le plus souvent, il s'agit de la surface dite «balayable». Elle exclut la surface des gaines techniques, des circulations verticales et des poteaux.*



L'EXPERTISE DE L'IMMEUBLE

L'expertise immobilière permet de disposer d'une appréciation de la valeur de l'immeuble :

- objective, car réalisée par un professionnel indépendant (*voir la fiche 7 «L'expert immobilier»*) ;

- circonstanciée, car l'expert doit prendre en compte des données aussi variées que le marché immobilier, les règles juridiques et fiscales applicables et les caractéristiques techniques de l'immeuble.

Bien entendu, l'expertise quand elle existe n'est qu'un des éléments de l'appréciation de l'investisseur.

Un investisseur professionnel complètera toujours cette appréciation de l'expert par sa propre estimation, à partir notamment de ses contraintes financières et de son objectif de rendement spécifique à l'opération.

L'OBJET DE L'EXPERTISE

LA DÉTERMINATION DE LA VALEUR DE L'IMMEUBLE

Les règles fondamentales de l'expertise :

- pour un investisseur, un bien immobilier *n'a de valeur que par rapport au marché* ;
- chaque mission d'expertise est un cas particulier ;
- l'expertise doit toujours apporter une réponse à une demande spécifique.

Ainsi, par exemple, un projet de vente impose une expertise en valeur vénale alors que dans le cadre d'une opération de fusion ou d'apport, une expertise en valeur d'utilité pourrait s'avérer plus adaptée.

A tout bien immobilier correspond une valeur vénale et une valeur d'utilité, la première correspondant au potentiel financier récupérable en cas de mise en vente sur le marché, la seconde mesurant la valeur du bien par rapport à son usage particulier, potentiel ou demandé.

La valeur vénale est le «*verdict du marché*» : selon la Charte de l'Evaluation en Expertise Immobilière, la valeur vénale est le prix moyen de réalisation à un instant donné au terme d'un délai de mise en vente et dans des conditions de vente considérées comme normales. Elle est établie à partir de quatre facteurs fondamentaux :

- *les données géographiques* : situation géographique, transactions récemment intervenues, rapport offre/demande pour le même type de bien ;
- *les critères physiques* : superficie, équipements généraux, âge de la construction ;
- *les éléments juridiques et fiscaux* : local libre ou occupé, TVA, droits de mutation ;
- *la réglementation d'urbanisme* : zone, COS, emprise, servitudes.

La valeur d'utilité est appliquée à des biens spécifiques pour lesquels la notion de marché n'intervient que faiblement. Il s'agit pour la plupart d'outils de travail : locaux industriels, usines, ateliers. Dans le cadre d'une cession éventuelle, ces biens n'ont pas d'autre prix que celui résultant de la poursuite de l'exploitation ou de la valeur du terrain d'assiette.



De la valeur vénale ou de la valeur d'utilité, quelle est la plus élevée ?

Généralement, la valeur d'utilité est supérieure à la valeur vénale. Ainsi, un bien vétuste et obsolète, mais rentable pour l'entreprise qui l'exploite, pourra bénéficier d'une valeur d'utilité supérieure à sa valeur vénale.

Après avoir déterminé une fourchette de prix, l'expert doit trancher entre une valeur haute qui prend en compte les atouts de l'immeuble considéré et une valeur basse qui intègre les éléments défavorables. Seules son expérience et sa connaissance du marché lui permettent alors d'approcher la valeur la plus probable.

Il ne faut pas perdre de vue que l'expertise immobilière ne prétend pas être une science exacte.

LES MÉTHODES DE L'EXPERTISE



La «valeur du bien», qui figure en fin du rapport d'expertise, est le fruit d'une revue de détail du bien : bilan qualitatif, analyse de sa situation fiscale et juridique, examen des règles d'urbanisme, étude de marché, recherche et comparaison des références de transactions similaires.

Dans le cadre de sa mission, l'expert doit :

- tout d'abord, disposer d'un certain nombre de renseignements et d'informations sur le bien, objet de l'expertise : plans, titres de propriété, règlement de copropriété, bail ;
- procéder à la visite du bien : le déplacement sur le site et la visite détaillée des lieux constituent la base de toute mission d'expertise. Chaque détail peut contribuer à valoriser un bien ou, à l'inverse, à le pénaliser (le nombre de parkings, le mode de chauffage, la distribution et les éléments de confort).

L'avis de valeur :

s'il n'a pas été procédé par l'expert à une visite de l'immeuble, il ne s'agira pas d'une expertise, mais d'un simple avis de valeur ou d'une estimation sur dossier.



Lors de la visite des lieux, l'expert devra procéder à un mesurage rigoureux du bien afin d'en déterminer la surface habitable et la surface utile.

Lorsque toutes les informations pratiques et techniques sont réunies, l'expertise proprement dite peut être lancée. Pour déterminer la valeur d'un bien, l'expert dispose de plusieurs

A NOTER

Le notariat français a mis en place un fichier dans lequel sont collectées des références extraites des actes reçus par les notaires : il s'agit du Fichier de Références Immobilières du Notariat, qui constitue une source d'informations économiques utile pour les acquéreurs/investisseurs et un instrument très intéressant comme support de l'expertise immobilière.

méthodes. Le choix de la méthode (ou des méthodes) employée dépend étroitement de la nature des biens considérés et du contexte économique dans lequel s'inscrit la démarche.

Les deux méthodes les plus fréquemment retenues par les experts sont : **La méthode «par comparaison»**, dite aussi méthode «par analogie».

Elle repose sur l'analyse des transactions récentes réalisées pour des biens présentant les mêmes caractéristiques, dans le même secteur géographique. Une fois réunis, les éléments de comparaison permettent d'établir une fourchette de valeurs.

La méthode dite «par le revenu» : elle consiste à appliquer au revenu locatif annuel hors taxe (revenu constaté) ou à la valeur locative de marché annuelle hors taxe (revenu potentiel) le taux de rendement constaté sur le marché de l'investissement, taux qui tient compte de la nature de l'immeuble, de sa catégorie et de son emplacement. La méthode par le revenu est également appelée «méthode par capitalisation

du revenu», potentiel ou constaté. En pratique, l'expert se heurte à la difficulté de trouver des points de comparaison et au risque d'évaluer trop bas quand les prix montent et trop haut quand les prix baissent, car les points de comparaison sont obligatoirement des ventes passées. Cependant, malgré les difficultés et les risques, l'expert ne peut pas s'écarter :



- des règles appliquées ou recommandées par la profession (Charte de l'Expertise en Evaluation Immobilière élaborée sous l'impulsion de l'Institut Français de l'Expertise Immobilière - IFEI) ;
- des dispositions légales ou réglementaires ;
- des règles dégagées par la jurisprudence.

LA FINALITÉ DE L'EXPERTISE :

La finalité de l'expertise immobilière est l'établissement d'une valeur argumentée et présentée sous la forme d'un document d'expertise : rapport complet et détaillé ou document plus synthétique, mais reprenant les éléments essentiels de l'expertise.

Revêtu de la signature d'un expert qualifié, ce document constitue une pièce objective et fiable.

En cas de redressement fiscal, l'acquéreur pourra produire le rapport d'expertise établi par l'expert immobilier.

Le rapport d'expertise doit toujours se présenter comme une véritable radiographie du bien immobilier expertisé.

Le rapport d'expertise doit contenir les éléments suivants :

- la mission de l'expert ;
- l'identification juridique du bien ;
- la situation juridique et l'environnement ;
- la description physique du bien ;
- la situation juridique et fiscale ;
- les éléments de référence et l'analyse qualitative ;
- l'évaluation et le choix des méthodes retenues, et éventuellement la justification de celles-ci ;
- les conclusions.

Ainsi, l'évaluation rigoureuse d'un patrimoine immobilier ne répond pas seulement à une exigence de saine gestion économique, mais aussi à l'obligation de respecter les règles juridiques qui influencent la valeur de l'immeuble. Outre son incidence dans le droit comptable, cette évaluation intéresse le droit de la vente. Celle-ci peut être rescindée en cas de lésion des 7/12^{èmes}. Elle peut donner lieu à réduction du prix en cas de mesurage inexact d'un lot de copropriété.

Votre interlocuteur

DTZ Eurexi :
43, rue de Villiers
92523 Neuilly-sur-Seine cedex
Tél : 01 47 48 77 20
Fax : 01 47 48 77 21

A SAVOIR

L'expertise britannique est l'une des premières à définir des normes. Le titre professionnel de «chartered surveyor» (l'expert) est sévèrement protégé. L'accès à l'activité, son exercice, sa déontologie et ses méthodes sont strictement contrôlés.

A NOTER

«La valeur vénale réelle est constituée par le prix qui pourrait être obtenu du bien par le jeu de l'offre et de la demande, dans un marché réel, compte tenu de l'état dans lequel il se trouve avant la mutation et compte tenu des clauses de l'acte de vente (...)» (Cass. Com., 23 oct. 1984).

CONTACTS

Il existe de nombreuses associations d'experts immobiliers. Parmi celles-ci, on peut citer :

- **L'Institut français de l'expertise immobilière (IFEI) :**
26, rue de la Pépinière
75008 Paris
Tél : 01 44 70 01 14
Fax : 01 44 70 02 12
- **La Confédération des experts agricoles, fonciers et immobiliers (CEAFI) :**
6-8, rue Chardin
75116 Paris
Tél : 01 45 27 02 00
Fax : 01 45 27 02 15
- **La Compagnie nationale des experts judiciaires (CNEJ) :**
Présidence : 10, rue Victor Déqué
31500 Toulouse
Tél : 05 61 80 27 40
Fax : 05 61 54 38 42



LES ACTES ET TECHNIQUES JURIDIQUES

L'acquisition directe de l'immeuble se fait au moyen du contrat de vente dont les dispositions varieront selon l'économie de l'opération et la nature de l'immeuble acquis.

La vente est souvent précédée d'un avant-contrat tel qu'une promesse unilatérale de vente (voir la fiche 30 «Les avant-contrats»).

LA VENTE D'IMMEUBLES ACHEVES

Le vendeur ne fait alors que transférer un droit de propriété et ne prend aucun engagement de construire. Ce peut être un immeuble neuf mais aussi un immeuble ancien vendu en l'état ou après rénovation.

Le régime de la vente a déjà fait l'objet d'une étude («les différents contrats») dans le cadre de la maîtrise du foncier. On peut apporter à celle-ci les précisions suivantes :

L'affectation

Dans la région parisienne, cette notion est très importante compte tenu de la législation en restreignant les changements. La preuve de l'affectation sera rapportée de préférence par un certificat de la préfecture au sens de l'article L 631-7 du Code de la construction et de l'habitation, à défaut par des documents tels que le permis de construire de l'immeuble, ou l'autorisation de changement d'affectation, l'historique de l'occupation... (voir la fiche 51 «Les changements d'affectation et de destination»)

La superficie

VENTE EN COPROPRIÉTÉ ET LOI DU 18 DÉCEMBRE 1996, DITE «LOI CARREZ»

Depuis cette loi, si l'immeuble, quelle que soit sa destination, est en copropriété, l'acte de vente doit mentionner la superficie du lot ou de la fraction de lot vendu, sauf exception. A défaut, l'acquéreur peut intenter une action en nullité de la vente dans le mois de l'acte authentique.

Si la surface, telle que déterminée selon les prescriptions du décret du 23 mai 1997 (voir la fiche 58 «L'audit de l'immeuble»), s'avère inférieure de plus de 5 % à celle exprimée dans l'acte, l'acheteur peut obtenir une diminution du prix de vente proportionnelle à la moindre mesure. Cette action en diminution doit être intentée dans le délai d'un an de l'acte authentique.

Les droits locatifs

La description exacte de *la situation locative* est importante elle aussi, soit parce que l'acquéreur désire utiliser lui-même les locaux, soit parce que, s'il est un investisseur, il lui est nécessaire de connaître la rentabilité escomptée de son investissement.

La conformité avec la réglementation

Le respect de *la législation sur les établissements classés* ou sur les établissements recevant du public est fondamental quand le bien vendu rentre dans ces catégories.

Garantie des vices cachés ou garanties biennale et décennale

Il convient de distinguer entre ces deux grands régimes qui sont exclusifs l'un de l'autre.

- *Ventes soumises à garantie biennale et à garantie décennale*. Il s'agit de :
 - la vente d'un immeuble après achèvement quand le vendeur l'a bâti, ou fait bâtir, ou quand il s'agit d'un programme dont l'une des parties a été soumise au statut de la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA).
 - la vente d'un immeuble placé à l'origine sous le régime de la VEFA. Dans ce dernier cas, l'acquéreur bénéficie d'une transmission légale des garanties qui lui permet d'attaquer non pas son vendeur, mais le vendeur de l'immeuble en VEFA (voir la fiche 61 «La VEFA»).
- *Ventes soumises à la garantie légale des vices cachés* : hors des cas ci-dessus, l'acheteur ne bénéficie que de la garantie édictée à l'article 1641 du Code civil (voir la fiche 63 «Les garanties»).

A noter : La Loi n° 99-471 du 8 juin 1999 tendant à protéger les acquéreurs et propriétaires d'immeubles contre les termites et autres insectes xylophages prévoit qu'en cas de vente d'un immeuble bâti situé dans une zone contaminée déterminée par arrêté préfectoral, la clause d'exonération de garantie pour vice caché prévue à l'article 1643 du Code Civil (voir la fiche 63 «Les garanties»), si le vice caché est constitué par la présence de termites, ne peut être stipulée qu'à la condition qu'un état parasitaire du bâtiment de moins de trois mois soit annexé à l'acte authentique de vente (article 8 de la Loi).

**La vente d'un immeuble à usage d'habitation emporte-t-elle le transfert du contrat de travail du concierge auprès du nouvel employeur ?**

En l'état de la jurisprudence actuelle de la Cour de Cassation, lorsque la cession porte sur un immeuble et non sur une entreprise, les contrats de travail des gardiens ne sont pas transférés au nouvel employeur (Cass. soc. 30 octobre 1989).

L'article L.122-12 al. 2 du Code du travail ne trouve donc pas à s'appliquer en cas de simple vente d'une propriété immobilière.

LA VENTE D'IMMEUBLE À CONSTRUIRE

Il s'agit de vendre un immeuble qui n'est pas encore achevé. Le vendeur prend alors l'engagement principal de faire construire cet immeuble selon un descriptif et des plans annexés à l'acte. Cette vente peut revêtir l'une des deux formes suivantes :

- **la vente à terme** : lors de la signature du contrat, la propriété du terrain et des constructions est conservée par le vendeur jusqu'à complet achèvement. A ce moment, l'acheteur se voit transférer la propriété et doit en payer le prix. Ce type de vente impose un important effort financier au vendeur ce qui explique qu'en pratique elle soit très peu utilisée.
- **la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)** : lors de la signature du contrat, le vendeur transfère à l'acquéreur ses droits sur le terrain, puis sur la construction édifiée dessus au fur et à mesure de l'état d'avancement des travaux et effectue des versements échelonnés dans le temps, le vendeur devant garantir l'achèvement de l'immeuble, ou le remboursement des sommes versées. Ce transfert immédiat et cette possibilité de trésorerie font de la VEFA le procédé de vente sur plan le plus utilisé.

LA VENTE DE TERRAIN CONTRE REMISE DE LOCAUX À CONSTRUIRE

Par cette opération, un propriétaire de terrain à bâtir accepte de céder tout ou partie de celui-ci, à condition d'obtenir de l'acquéreur *la remise de locaux* dans l'ensemble immobilier qui va être édifié.

Cette formule présente l'avantage pour le vendeur d'obtenir un paiement en nature et de bénéficier d'un report d'imposition de cinq années au titre de la taxation des plus-values. Quant à l'acquéreur, il n'a pas à déboursier le prix du terrain au commencement de l'opération.

Cette technique, bien que beaucoup pratiquée, nécessite des précautions particulières au regard du droit de la vente. En pratique, *le contrat peut revêtir deux formes*. Mais des règles communes existent qui permettent de sécuriser l'opération.



LES RÈGLES COMMUNES AUX DEUX CONTRATS

Quelle que soit la technique utilisée, le point commun à ces contrats est l'existence d'une opération de construction de locaux par l'acquéreur.

L'établissement préalable d'un état descriptif de division.

Cet acte, propre à la copropriété, doit comme tel comporter la répartition détaillée des lots, ainsi que celle des millièmes correspondant dans la propriété du sol. Annexé à l'acte de vente du terrain, il fait l'objet d'une publication à la Conservation des hypothèques. Il doit aussi déterminer les locaux devant revenir au vendeur du terrain. Ceci évitera nombre de problèmes relatifs à l'absence d'accord sur la chose vendue.

La description de l'immeuble à édifier

Elle est faite par une notice descriptive et des plans inspirés des règles de la vente en état futur d'achèvement et est annexée, elle aussi, au contrat.

Le délai de livraison

Il doit aussi être précisé dans le contrat.

La garantie d'achèvement

Dans tous les cas, le vendeur doit obtenir la délivrance par l'acquéreur d'une garantie d'achèvement de l'immeuble dont dépendent les locaux à lui remettre.

1^{ER} CONTRAT : LA VENTE DE MILLIÈMES**Utile quand le terrain appartient à une seule personne.**

Dans cette hypothèse, le propriétaire cède une fraction indivise de son terrain correspondant à la fraction de l'immeuble à édifier qui ne lui est pas destinée, et conserve la fraction indivise se rapportant à la fraction correspondante aux locaux qui lui sont destinés. L'acquéreur prend alors l'engagement de faire réaliser la construction desdits locaux qui deviendront la propriété du vendeur par *la technique de l'accession*.

A SAVOIR

Pour la répartition des lots, il est fortement recommandé de détailler dans l'acte de vente ceux qui reviennent au vendeur. Cela permet à ce dernier d'en être immédiatement propriétaire par le fait de l'accession, et permet aussi d'éviter de recourir après achèvement à un acte de partage, coûteux sur le plan fiscal.

Avantages

Ce procédé permet d'éviter les inconvénients inhérents à la technique de la double vente et permet aussi de minorer la plus-value fiscale réalisée par le vendeur.

Modalités pratiques

La vente des millièmes se fait généralement contre *un prix en espèces qui est alors converti* en l'obligation de réaliser l'immeuble.

Parfois est utilisé un autre procédé consistant à stipuler directement l'obligation pour l'acquéreur d'édifier, sans préciser un prix à l'acte. Cette dernière technique est à déconseiller.

Dans tous les cas, il faut préciser à l'acte que c'est l'acquéreur qui a les pouvoirs de maître de l'ouvrage.

La garantie d'achèvement

En pratique, le vendeur doit renoncer à son privilège de vendeur d'immeuble pour permettre à l'acquéreur d'emprunter et de conférer au banquier qui le finance une garantie de premier rang sur le terrain. Il doit ainsi avoir une garantie d'achèvement, ou alternativement, ou cumulativement, une garantie portant sur le paiement du prix de vente si la livraison des biens promis n'intervient pas dans le délai stipulé.

La garantie des vices de construction

L'acquéreur en tant que maître de l'ouvrage bénéficie de telles garanties qu'il transmet par contrat au vendeur.

2^{EME} CONTRAT : LA VENTE DU TERRAIN AU CESSIONNAIRE**«La navette»**

Dans cette hypothèse, le vendeur vend la totalité de son terrain à l'acquéreur qui s'engage alors à lui remettre des locaux dans l'immeuble à construire (y compris par conséquent la quote-part des parties communes de la copropriété qui y est attachée).



Les praticiens appellent cette opération la navette. Présentant moins d'avantages que la précédente - elle est notamment soumise à *une imposition plus importante en matière de taxation des plus-values* - elle s'avère incontournable quand l'immeuble doit être construit sur des terrains appartenant à plusieurs propriétaires.

«Navette» et réglementation de la vente d'immeuble à construire

Ce procédé pose des problèmes considérables quand il porte sur le secteur protégé (voir la fiche 61 «La VEFA»). Il est dans ce cas impératif, soit de conclure une VEFA, soit un contrat de promotion immobilière. Ces règles ne se posent pas en dehors du secteur protégé.

En pratique, elle peut revêtir l'une des deux formes suivantes :

La double vente

Cette technique a l'avantage d'utiliser *des mécanismes* connus des praticiens.

Le vendeur cède son terrain moyennant un prix qui est alors *stipulé payable à terme* et l'acquéreur lui vend simultanément un immeuble dans le cadre d'un des procédés de la vente d'immeuble à construire : *la vente à terme*. Après achèvement de l'immeuble, les deux prix de vente sont compensés.

Sur le plan des garanties financières, le vendeur doit généralement renoncer à son privilège de vendeur d'immeuble : il faut alors mettre en place une garantie de substitution.

En revanche, sur le plan des vices de construction, le cédant bénéficie des garanties propres à la vente d'immeuble à construire.

La technique du prix converti en obligation de bâtir un immeuble

Le prix de vente est converti en l'obligation de réaliser l'immeuble.

En pratique on a tendance à qualifier ce procédé de «*dation en paiement*» expression impropre sur le plan juridique puisque les caractéristiques de ce mécanisme ne sont pas réunies.

Là encore se pose le problème des garanties financières que l'on résout de la même manière que pour la double vente.

Quant aux garanties des vices de construction, il est impératif de les stipuler dans le contrat en utilisant la technique de la VEFA.



Toutes les fois que cela sera possible, on aura recours au procédé de vente des millièmes dont les avantages par rapport à la vente de la totalité du terrain sont indéniables.

L'ÉCHANGE

Dans cette hypothèse, le vendeur échange son bien contre des locaux existants et appartenant à l'acquéreur.

L'opération s'analyse en une double vente, sous l'importante réserve toutefois que les règles relatives au prix sont écartées. Il n'y a donc pas d'action en rescision pour lésion.

En cas de différence de valeur entre les immeubles, la partie recevant le bien dont la valeur est la plus élevée devra verser au coéchangiste une somme d'argent appelée la soulte et destinée à assurer l'égalité des prestations.

L'échange a d'importants avantages fiscaux :

- à hauteur du lot dont la valeur est la plus faible, un droit d'enregistrement spécifique s'applique au taux de 8,60 % ; au-delà (c'est-à-dire à hauteur de la soulte), l'opération est taxée comme une vente portant sur le lot ayant la valeur la plus élevée.
- si l'un des biens est soumis à la TVA, le droit d'enregistrement n'est pas dû à hauteur de la valeur du bien soumis à TVA, cette dernière s'appliquant.

A SAVOIR

«DATION EN PAIEMENT» ET TRANSMISSION DE L'ENGAGEMENT

*La technique de la «dation en paiement» ne crée à l'encontre de l'acquéreur qu'une obligation de faire. La Cour de Cassation a en conséquence décidé qu'en cas de nouvelle cession du terrain par adjudication, cette obligation était inopposable à l'acquéreur en l'absence de clause spéciale dans le cahier des charges.
(Cass. 2^{ème} Civ., 9 janvier 1991).*



LA VENTE EN L'ETAT FUTUR D'ACHEVEMENT

Technique juridique de vente d'immeuble à construire la plus couramment employée, la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) comporte l'obligation pour le vendeur d'un terrain *d'édifier* sur celui-ci un immeuble, dans des délais et conformément à un état descriptif contractuel. Le vendeur doit aussi garantir l'acquéreur, notamment contre les vices de construction affectant le bien vendu.

A NOTER

La Loi du 18 décembre 1996 dite «LOI CARREZ» s'appliquant à tout contrat réalisant la vente d'un lot de copropriété (voir Fiche 60 «Les Actes et Techniques Juridiques»), il est admis que ce texte s'applique à toute VEFA y compris en secteur protégé où cette question est discutée compte tenu des dispositions spécifiques du Code de la Construction.

LA FORMATION DE LA VEFA

Un cadre réglementaire peu contraignant

La plupart des dispositions du Code civil et du Code de la construction et de l'habitation qui régissent la VEFA ne sont obligatoires que pour les opérations intéressant le secteur protégé : *locaux à usage d'habitation, ou à usage mixte professionnel et d'habitation.*

Les règles applicables aux VEFA concernant les autres locaux peuvent déroger largement aux dispositions légales, ce qui permet une adaptation optimale des règles de droit à l'opération projetée.

L'avant-contrat

Dans le secteur protégé, la VEFA ne peut être précédée que par un contrat préliminaire de réservation.



Rien ne permet de penser qu'une VEFA dans le secteur protégé, au profit d'un investisseur professionnel, pourrait être précédée d'un avant-contrat d'un type autre que le contrat de réservation (dans ce sens : Cour de Cassation Civ. 3^{ème} 17 juillet 1996).

La forme du contrat

La VEFA doit être établie par acte authentique pour les besoins de la publicité foncière, qui conditionne l'opposabilité aux tiers de la vente.

Le transfert immédiat de propriété du sol et des constructions

Par le contrat, la propriété du sol est immédiatement transférée à l'acheteur lequel, en application du principe de l'accession, devient propriétaire du bâtiment édifié au fur et à mesure de sa construction. Celle-ci détermine aussi le rythme de versement du prix du contrat.

L'obligation d'édifier

Cette caractéristique essentielle entraîne les conséquences suivantes :

La maîtrise de l'ouvrage est conservée par le vendeur. Malgré le transfert de propriété, le vendeur conserve les pouvoirs de maître de l'ouvrage afin de conclure les différents contrats nécessaires à la réalisation de la construction. Cependant, il ne peut pas modifier unilatéralement l'immeuble vendu ou déposer une demande de permis de construire modificatif.



Possibilité de donner un mandat au vendeur. Des actes de disposition peuvent s'avérer indispensables pour mener à bonne fin l'édification de la construction (constitution de servitudes ou abandon de parcelles à la collectivité). Le mandat relatif à ces actes est irrévocable, même en cas de cession du contrat par l'acquéreur.

L'EXÉCUTION DE LA VEFA

La délivrance de l'immeuble par le vendeur

Le vendeur doit délivrer l'immeuble dans le délai contractuel : en pratique, cette délivrance ne peut avoir lieu qu'après la réception de l'immeuble par le vendeur en sa qualité de maître de l'ouvrage.

L'immeuble livré doit être conforme aux stipulations contractuelles. Celles-ci concerneront notamment la destination, la qualité des matériaux, les équipements ou la surface.

Stipulation de tolérances ou de marges : elles sont possibles mais ne doivent pas être excessives.



Clause de garantie de surface : un exemple

«Les surfaces à construire détaillées en annexe, sont garanties à ...% près. Toute insuffisance supérieure à ...% entraînera si bon semble à l'acquéreur, l'obligation pour le vendeur de réparer le préjudice qui en résulterait pour l'acquéreur sur la base des prix suivants :...».

En cas de manquement à l'obligation de délivrance, l'acheteur peut tenter dans un délai de trente ans, soit une action en annulation de la vente, soit une action en exécution forcée. Si l'exécution en nature s'avère impossible, le manquement du vendeur sera sanctionné par des dommages-intérêts. En pratique, l'exécution en nature sera possible du fait de l'existence d'une garantie d'achèvement.

La garantie d'achèvement ou de remboursement

Obligatoire dans le secteur protégé, elle n'en est pas moins *fortement recommandée* dans le secteur libre.

Garantie d'achèvement.

Elle peut être intrinsèque et résulter de conditions propres à l'opération, telles le fait que l'immeuble, mis hors d'eau, n'est grevé d'aucune hypothèque ou privilège.

Elle peut être extrinsèque et prend alors la forme d'un cautionnement solidaire d'un organisme de crédit. Elle garantit au profit de l'acheteur que les sommes nécessaires à l'achèvement seront payées en cas de défaillance du vendeur.

Garantie de remboursement. Elle revêt la forme d'un cautionnement solidaire par un organisme de crédit du remboursement des fractions du prix payées, en cas de résolution de la vente. Cette formule est peu usitée.



La garantie d'achèvement ne couvre que les travaux nécessaires à l'achèvement de l'immeuble, c'est-à-dire une situation où il peut être utilisé conformément à sa destination. Elle ne couvre pas les travaux de parachèvement ou purement décoratifs.

Fin des garanties. Elle résulte soit de la déclaration certifiée par un homme de l'art *laquelle peut être faite alors même qu'il y a des non-conformités substantielles*, soit de la constatation par la personne désignée en justice.

La garantie des vices apparents (article 1642-1 du code civil)

Le vendeur ne peut être déchargé des vices de construction apparents ni avant la réception des travaux, ni avant l'expiration d'un délai d'un mois après *la prise de possession* par l'acheteur.



Pour éviter les difficultés, il est nécessaire d'encadrer la prise de possession de l'acquéreur dans une procédure stricte et de consigner par écrit les réserves éventuelles de celui-ci.

Si des *vices sont constatés*, l'acheteur peut opter soit pour l'annulation du contrat, soit pour une action en dommages-intérêts, à moins que le vendeur prenne l'engagement de réparer les défauts. A défaut d'un tel engagement, la prescription de l'action en résolution ou en dommages-intérêts est d'un an, délai qui peut être interrompu par une citation en référé. La jurisprudence a décidé qu'en cas d'engagement du vendeur de réparer, la prescription était de trente ans.



Société de construction-vente et garanties :

Les associés des sociétés de construction-vente sont indéfiniment tenus envers les acquéreurs des vices apparents et des garanties biennale et décennale. Leur responsabilité ne peut cependant jouer qu'après mise en demeure restée infructueuse de la société.

Les garanties des vices de construction

Garanties décennale et de bon fonctionnement : le vendeur est soumis à un régime de garanties calqué sur celui des entrepreneurs, à l'exception de la garantie de parfait achèvement qui n'est due que par les entrepreneurs.

Le point de départ de ces garanties est non pas la livraison de l'immeuble à l'acquéreur, mais *la réception des travaux par le vendeur*. Les garanties du vendeur bénéficient à tous les acquéreurs successifs.

Eventuelle application de la responsabilité contractuelle de droit commun : elle peut jouer toutes les fois que les précédentes garanties ne peuvent s'appliquer. Ainsi en est-il en cas :

- de «*dommages intermédiaires*» tels que, par exemple, ceux n'affectant pas la solidité du bâtiment ou les dommages esthétiques.
- de «*dommages consécutifs*», tels qu'un trouble de jouissance ou une perte de loyers.

La prescription est de dix ans et l'acheteur doit prouver une faute du vendeur.

Garantie d'isolation phonique : elle est obligatoire dans le secteur protégé.

L'obligation de l'acheteur de payer le prix

Des règles légales sur l'échelonnement des versements effectués par l'acheteur au fur et à mesure de l'avancement des travaux sont obligatoires dans le secteur protégé.



LE FINANCEMENT ET LES SURETES DE L'ACQUISITION DIRECTE

Le financement de l'acquisition immobilière par l'emprunt se révèle souvent indispensable en raison de l'ampleur de l'opération. Le prêteur, pour garantir l'ensemble de ce qui lui est dû en capital, intérêts, pénalités, frais et accessoires, doit pouvoir disposer de garanties lui permettant d'espérer un recouvrement optimal, à moindre coût, et dans les meilleurs délais.

Cette garantie est alors assurée par une ou plusieurs sûretés dont le choix dépend de contraintes tenant principalement à l'économie de l'opération garantie, à la solvabilité du garant et à l'incidence du droit des faillites.

LES SÛRETÉS RÉELLES

Grevant l'immeuble d'un privilège ou d'une hypothèque, ces sûretés donnent à leurs titulaires le droit de préférence, qui leur permet de primer les autres créanciers, pour le règlement de leurs créances. Elles confèrent aussi le droit de suite qui permet de revendiquer le bien entre les mains de son détenteur.

En cas de mutation, le vendeur doit en principe rapporter les inscriptions sur l'immeuble. A défaut, l'acheteur dispose d'une procédure de *purge* qui permet au créancier de récupérer le prix de vente. Le créancier peut exercer une saisie immobilière.

Ces garanties doivent obligatoirement être opposées aux tiers. Aussi font-elles l'objet d'un acte notarié et d'une publicité à la *Conservation des hypothèques du lieu de situation de l'immeuble*. Elles peuvent aussi permettre au vendeur de garder temporairement la propriété du bien, ou encore de la récupérer.



Ces sûretés ont l'avantage de conférer au prêteur des droits sur l'immeuble. Mais elles accroissent le coût du crédit, donnent lieu à formalités et peuvent se révéler parfois d'une efficacité limitée en cas de procédure collective affectant directement l'acheteur, le prêteur venant en concurrence avec d'autres créanciers qui peuvent lui être privilégiés. Par ailleurs, la faillite suspend le cours des inscriptions et arrête les poursuites individuelles des créanciers.

Le financement peut être consenti par le vendeur lui-même qui accorde alors un délai de paiement. Le crédit peut aussi être dispensé par un établissement de crédit et ce sera plus fréquent.

LE FINANCEMENT CONSENTI PAR LE VENDEUR

Le privilège du vendeur d'immeuble assorti du bénéfice de l'action résolutoire.

Le vendeur peut en bénéficier en raison de la qualité de sa créance (articles 2013 et 2108 du Code civil).

A SAVOIR

L'ACTION RÉSOLUTOIRE

Au privilège s'ajoute le bénéfice de l'action résolutoire conférée par le droit de la vente et permettant d'obtenir la résolution de celle-ci. Le vendeur se voit restituer la propriété de son bien sans recourir à une saisie. Il doit en principe restituer les acomptes reçus, sauf si l'acte a prévu que la résolution aura lieu «sans répétition de deniers» ou que «les acomptes payés resteront acquis au vendeur à titre de dommages-intérêts». Le vendeur doit indemniser l'acheteur des impenses nécessaires et doit aussi lui rembourser la plus-value résultant des impenses utiles. Le vendeur peut aussi obtenir le paiement de dommages-intérêts s'il justifie d'un préjudice. L'acquéreur doit restituer l'immeuble ainsi que les fruits perçus et payer une éventuelle indemnité en cas de détériorations.

Les sommes garanties : il s'agit du prix de vente, pour son montant principal, et des intérêts au taux légal.

La nécessaire inscription : elle doit être faite dans les deux mois et rétroagit au jour de la vente. A défaut, le privilège n'a que la valeur d'une simple hypothèque.

Les effets de l'inscription : ils sont considérables puisque **le privilège prime toutes les autres garanties réelles** consenties sur l'immeuble y compris le privilège de prêteur de deniers.

La vente immobilière avec clause de transfert différé de propriété

Le privilège du vendeur peut se révéler insuffisant : il en sera ainsi en cas de redressement judiciaire de l'acheteur.

La meilleure garantie est alors que le notaire insère dans l'acte *une clause de transfert différé de propriété aux termes de laquelle la propriété de l'immeuble ne sera transférée à l'acheteur qu'après paiement complet du prix.*

Mais la réserve de propriété nécessite impérativement :

- une clause correctement rédigée, établissant sans équivoque la situation, assurant la protection des intérêts du vendeur, notamment par la définition des conditions de jouissance par l'acquéreur, et assurant aussi la protection de l'acheteur principalement contre les créanciers du vendeur,
- en cas de faillite de l'acheteur, *une déclaration de créance* produite par le vendeur dans un court délai à compter de la publication du jugement de faillite, ainsi qu'une sommation faite à l'administrateur judiciaire de se prononcer sur une éventuelle poursuite du contrat de vente.

LE FINANCEMENT CONSENTI PAR UN TIERS**Le privilège de prêteur de deniers**

Le prêteur, établissement de crédit, va avancer par acte authentique les fonds nécessaires à l'acquisition de l'immeuble et inscrire son privilège

à la Conservation des hypothèques (article 2103 du Code civil).

Les sommes garanties : ce sont le montant du prêt ainsi que les intérêts pour un délai de trois ans, au taux stipulé dans l'acte, et non plus seulement au taux légal.

L'inscription : elle doit là encore être faite dans les deux mois de la vente. A défaut, le privilège n'a que la valeur d'une simple hypothèque.

Les effets : le privilège prime les autres sûretés réelles inscrites postérieurement, à l'exception du privilège du syndicat des copropriétaires et, dans certains cas, de celui du vendeur.

L'hypothèque conventionnelle

Cette sûreté garantit une créance quelle que soit sa nature. Primée par les privilèges quand il en existe, elle confère droit de préférence et droit de suite.

Il peut y avoir plusieurs hypothèques au profit de différents créanciers et leur valeur économique dépend du rang d'inscription. En pratique, elle sera utilisée pour garantir un financement non lié à une acquisition, ou en complément d'un privilège, ou parce que les privilèges ou la subrogation dans ceux-ci, sont impossibles (article 2114 du Code civil).

La subrogation dans le privilège de vendeur

La subrogation par la volonté du débiteur, prévue à l'article 1250-2° du Code civil, suppose que le débiteur emprunte une somme d'argent et désintéresse son créancier au moyen de celle-ci. Il y a alors *subrogation personnelle* car le prêteur de la somme remplace le créancier d'origine avec exactement les mêmes droits, en l'occurrence ceux du vendeur. Les établissements de crédit sont intéressés par cette subrogation laquelle, jointe au privilège de prêteur de deniers, leur permet la garantie des intérêts au taux contractuel et le bénéfice de l'action résolutoire.

La subrogation doit être faite par un acte notarié contenant une déclaration par laquelle l'emprunteur précise qu'il destine ces fonds au paiement du prix, et quittance de ce prix par le vendeur de l'immeuble. En pratique, les établissements de crédit font jouer la subrogation au moment de l'achat de l'immeuble.



LES SÛRETÉS PERSONNELLES

La garantie va résulter, non d'une inscription sur un bien, mais de l'engagement d'une ou plusieurs personnes, physiques ou morales. Ces garanties peuvent être consenties par acte sous seing privé.



La souplesse qui caractérise ces garanties tend de plus en plus à s'amenuiser en raison de l'interventionnisme tant légal que jurisprudentiel qui impose un formalisme les rapprochant des sûretés réelles. Elles ont l'avantage de conférer une responsabilité accrue au débiteur et d'adapter le droit aux réalités économiques quand l'acheteur n'est qu'un élément d'un groupe que l'on pourra intégrer à l'exécution de la convention.

LE CAUTIONNEMENT SIMPLE OU SOLIDAIRE

Une personne extérieure à un rapport d'obligation va garantir les engagements du débiteur envers son créancier. En cas d'inexécution par le débiteur, la caution devra remplir elle-même cet engagement.

Caractéristiques :

- *Garantie accessoire* : le cautionnement n'est qu'un accessoire au rapport de créance. La conséquence principale sera sa disparition en cas d'annulation ou de caducité de l'obligation originale.
- *Réglementation protectrice de la caution* : la loi a parfois accru les formalités de constitution du cautionnement ou limité son jeu, pour certaines cautions comme les consommateurs, les emprunteurs dans le secteur du logement, ou les entrepreneurs individuels personnes physiques. Les établissements de crédit sont tenus d'informer les cautions.
- *Interdictions* : dans les sociétés anonymes, le cautionnement par la société des engagements

A SAVOIR

UNE SÛRETÉ ORIGINALE : LA VENTE À RÉMÉRÉ
Le vendeur se réserve le droit de racheter l'immeuble vendu en restituant le prix principal, en remboursant les frais et coûts du contrat, les réparations nécessaires ou celles ayant augmenté la valeur du bien. Le contrat peut prévoir un remboursement forfaitaire. Le réméré peut être un procédé de crédit où le vendeur est en réalité un emprunteur qui confère en garantie à l'acheteur-prêteur la propriété de l'immeuble. La faculté de rachat doit être stipulée dans l'acte et peut être exercée dans un délai de cinq ans maximum.

A SAVOIR**FORMALISME RIGOREUX DE LA MENTION MANUSCRITE DU «BON POUR...» À APPOSER PAR LA CAUTION**

Il convient de distinguer :

- *en cas d'acte authentique, la formalité du «bon pour...» n'est pas requise, la simple signature suffit.*
- *en cas d'acte sous seing privé :*
 - *Le cautionnement émane d'un commerçant et a été fait pour les besoins de son commerce : la formule ne vaut qu'à titre de preuve et, à défaut, la preuve pourrait être rapportée par tous moyens, ce qui peut être difficile en pratique. Il est à noter que le cautionnement d'une société commerciale par ses dirigeants non commerçants nécessite en principe la formule.*
 - *Le cautionnement n'émane pas d'un commerçant :*
 - *si le montant est indéterminé, la formule doit contenir l'acceptation non équivoque de la caution sur l'ampleur de ses engagements,*
 - *si le montant est déterminé, la jurisprudence, après avoir exigé de 1984 à 1992 que la formule figure à peine de nullité, a finalement restreint le rôle de la mention à une règle de preuve. En ce qui concerne les accessoires, la jurisprudence, après avoir exigé que le taux de l'intérêt soit mentionné de la main de la caution, a assoupli sa position à ce sujet.*

des administrateurs personnes morales n'est permis qu'à de strictes conditions de fond et de forme. Il est interdit à une société anonyme de garantir les engagements de ses administrateurs personnes physiques. Dans les sociétés civiles, le cautionnement doit être prévu dans les statuts et doit satisfaire l'intérêt social.

Les conditions et preuve du cautionnement

Etendue du cautionnement : le montant cautionné peut être chiffré ou non, mais, dans ce dernier cas, il doit être déterminable. Il s'étend aux accessoires, bien que la jurisprudence soit très stricte à cet égard, allant jusqu'à refuser au créancier le droit aux intérêts quand la caution n'avait pas précisé le taux de l'intérêt dans la formule manuscrite. *La formalité manuscrite du «bon pour...»* : voir encadré page précédente.

Les modalités et effets du cautionnement

L'effet normal du cautionnement est de permettre au créancier de poursuivre la caution. *Le cautionnement est simple* quand il comporte le bénéfice *de division* qui permet à la caution d'exiger du créancier qu'il divise ses poursuites en cas de pluralité de cautions, ainsi que le bénéfice *de discussion* qui lui permet d'exiger du créancier qu'il exerce préalablement toutes les voies de recours contre le débiteur principal. *Le cautionnement est solidaire* quand il y a renonciation de la caution à ces bénéfices. *Subrogation et exception de subrogation* : en cas de paiement par la caution, celle-ci, subrogée dans les droits du créancier, peut intenter un recours contre le débiteur. La caution pourra opposer au créancier l'*exception de subrogation* toutes les fois que celui-ci l'aura mis dans l'impossibilité d'être complètement subrogée (article 2037 du Code civil).

LA GARANTIE À PREMIÈRE DEMANDE

L'évolution de la jurisprudence vers l'exigence d'un formalisme de plus en plus rigoureux pour reconnaître l'efficacité du cautionnement, conduit les agents économiques à se tourner vers d'autres garanties au premier rang desquelles les garanties à première demande.

Dans ce cadre, le débiteur originel va fournir à son créancier un engagement émis par un tiers, de préférence un établissement financier, portant sur le paiement d'une certaine somme à première demande du créancier, bénéficiaire de la garantie.

Le créancier bénéficiera de deux engagements parallèles, celui du débiteur originel et celui du garant. Ce dernier engagement sera cependant autonome du premier.

Il ne s'agit pas comme dans le cautionnement d'ajouter un second débiteur à l'obligation originelle, mais de créer une seconde obligation distincte qui pourra être mise en œuvre conformément aux seules stipulations qui la caractérisent sous la seule réserve de l'abus manifeste ou de la fraude.

De création jurisprudentielle, la garantie à première demande est d'un maniement délicat et devrait toujours être rédigée par un professionnel. En particulier, la liaison entre la dette du débiteur initial et l'obligation du garant doit être maîtrisée sous peine de risquer de voir la garantie à première demande être requalifiée en cautionnement.

LA LETTRE DE CONFORT OU LETTRE D'INTENTION

Par cette garantie, une société-mère va s'engager à *faire en sorte que sa filiale remplisse ses engagements* envers un créancier.

Selon les termes de la lettre, l'engagement de la société-mère sera soit *une obligation de résultat* l'engageant dès lors que la prestation de la filiale n'a pas été faite, soit *une obligation de moyens* nécessitant de prouver que le société-mère n'a pas apporté la diligence nécessaire à la réalisation de la prestation par sa filiale.

Là-encore, ce mécanisme est d'un maniement délicat et nécessite une attention particulière dans sa rédaction, notamment sur le point de savoir si l'engagement est une obligation de moyens ou une obligation de résultat.

LES GARANTIES DU VENDEUR

Le droit de la vente impose au vendeur l'obligation de garantir son acheteur sur deux points : l'éviction et les vices cachés pouvant affecter l'immeuble vendu. Ces deux actions ont des champs d'application différents.

LA GARANTIE CONTRE L'ÉVICTION

Elle couvre le risque d'éviction du fait des tiers ou du vendeur lui-même.

La garantie du fait personnel

- *Le trouble de fait.* Le vendeur ne peut troubler la jouissance ou la propriété de l'acheteur par des atteintes matérielles aux droits de celui-ci, par exemple en conservant le terrain contigu et en y faisant bâtir une maison qui prive l'acheteur de l'ensoleillement dont il bénéficiait. Le trouble de fait n'emporte pas la volonté de contester le droit de l'acheteur.
- *Le trouble de droit.* Le vendeur garantit d'abord contre le trouble de droit direct, comme le fait de vouloir évincer l'acheteur par la prescription acquisitive ou de revendiquer un droit réel sur l'immeuble, tel un usufruit ou un bail à construction.
- Il garantit aussi contre *le trouble de droit indirect*, tel qu'une autre vente à un tiers avant la publication de la première vente.

Le régime de la garantie

Cette garantie, transmissible aux acheteurs successifs, ne peut être diminuée ou supprimée par une clause contractuelle.

Si le trouble de droit est direct, l'acheteur peut utiliser l'exception de garantie ;

s'il est indirect, il peut utiliser les mesures prévues pour la garantie du fait des tiers. En cas de trouble de fait, l'acheteur peut demander soit des dommages-intérêts, soit la résolution du contrat.

A SAVOIR

ÉVICTION DU FAIT DES TIERS ET GARANTIE DE CONTENANCE

En cas de clause de non garantie de contenance, l'acheteur qui découvre que la superficie réelle est moins importante que ce qui est stipulé peut être tenté de faire valoir une éviction partielle pour tourner la clause limitative. La jurisprudence n'admet pas cette extension et limite la garantie d'éviction aux troubles de droit. Tel n'est pas le cas de la contenance qui est une caractéristique matérielle du bien vendu.

La garantie du fait des tiers

Conditions

Cette garantie est *différente de la précédente* puisqu'elle vise à protéger l'acheteur contre les troubles de droit et non contre les troubles de fait.

Ce peut être un danger d'éviction totale, comme la revendication par un tiers de la propriété du bien, mais aussi un risque d'éviction partielle. Dans tous les cas, il doit s'agir d'une action judiciaire ou de la menace d'une telle action.

Cette garantie peut s'étendre *aux charges non déclarées lors de la vente*, dès lors qu'elles troublent la jouissance de l'acheteur, telles des servitudes, le juge exigeant alors la bonne foi de l'acheteur qui doit avoir ignoré la charge.

Une condition essentielle tient aussi au fait que la cause de l'éviction doit exister au moment de la vente.



Exercice de la garantie

En cas d'*éviction totale* le vendeur doit restituer le prix, et un complément de prix si l'immeuble a pris de la valeur, ainsi que les fruits produits par lui.

En cas d'*éviction partielle*, l'acheteur peut obtenir remboursement partiel, ou opter pour la résolution si le droit ou la partie d'immeuble dont il a été évincé étaient essentiels.

Les clauses d'*exonération ou de limitation* sont valables à certaines conditions.

**Eviction et obligation de rapporter la purge des inscriptions :**

La jurisprudence impose au vendeur de rapporter la mainlevée des inscriptions grevant le bien vendu, sauf convention contraire.

Cette obligation tient en partie à la garantie d'éviction.

LA GARANTIE DES VICES CACHÉS

L'acheteur de l'immeuble peut découvrir, après la vente, l'existence d'un vice caché que le Code civil définit comme un défaut rendant la chose vendue impropre à l'usage auquel l'acheteur la destine, ou diminuant tellement cet usage, que cet acheteur ne l'aurait pas acquis, ou en aurait donné un prix moindre, s'il l'avait connu.

L'acheteur est alors en droit de demander *la résolution de la vente en se faisant restituer le prix, ou d'obtenir une réduction de ce prix.*

**Vices cachés et vente d'immeuble à construire :**

Les ventes d'immeubles à construire font l'objet d'un régime spécifique de garantie des vices, qui emprunte aux obligations pesant sur les architectes et entrepreneurs.

La garantie des vices cachés n'est pas due dans les ventes faites par autorité de justice.

La notion de vice caché

Impropriété de l'immeuble à l'usage auquel on le destinait.

Pour bien apprécier cette notion d'impropriété, il faut prendre en compte l'usage auquel l'acheteur destinait l'immeuble, cet usage dépendant principalement de sa nature, mais aussi de la connaissance que le vendeur pouvait avoir des intentions de l'acquéreur.

Le vice en question peut d'abord être un vice matériel. La jurisprudence éclaire sur quelques cas de vices cachés :

- la vétusté de la toiture d'un immeuble rénové ;
- le mauvais état d'une poutre maîtresse ;
- la présence de termites ;
- l'absence de vide sanitaire induisant l'humidité de l'immeuble ;
- l'insalubrité de l'immeuble, le rendant inhabitable.

Ce peut aussi être un vice immatériel ou juridique tel que :

- la révélation tardive d'une servitude d'alignement ;
- la présence d'un système d'assainissement établi sans les autorisations nécessaires.

A SAVOIR**GARANTIE DES VICES CACHÉS, OBLIGATION DE DELIVRANCE ET ERREUR SUR LA SUBSTANCE**

La nécessité d'intenter l'action à bref délai en cas de vice caché a incité certains praticiens à faire une interprétation extensive d'autres notions du droit de la vente. Ainsi présenter le vice comme une inexécution de l'obligation de délivrance, ou comme une erreur sur les qualités substantielles de la chose, permet d'éviter la contrainte du bref délai. Après quelques hésitations, la jurisprudence a définitivement condamné cette confusion.

Désormais :

- *Le vice caché, parce qu'il n'est qu'un manquement à l'exécution du contrat, interdit l'action en nullité pour vice du consentement, qui se rapporte à la formation du contrat.*
- *Le vice caché ne peut être assimilé à l'inexécution de l'obligation de délivrance, au contraire du défaut de conformité.*



Caractère occulte

Le vendeur n'est pas tenu à garantir des vices apparents. Le caractère occulte du vice dépend essentiellement de l'expérience de l'acheteur.

- Ainsi ***l'acheteur professionnel*** est supposé avoir des compétences techniques qui lui permettent de déceler un éventuel vice caché. *Aussi dès lors qu'il est de la même spécialité que le vendeur, il est présumé connaître le vice et c'est à lui de prouver que le vice était indécélable.*
- Il n'en va pas de même pour ***l'acheteur non professionnel*** qui doit simplement faire preuve de vigilance lors de son acquisition.

Antériorité à la vente

Dès lors que le vice était simplement en germe dans l'immeuble vendu, la condition est remplie. L'acheteur doit cependant le prouver. En pratique, il demandera, en référé par exemple, *la nomination d'un expert chargé d'examiner l'immeuble.*

La mise en œuvre de la garantie***L'option de l'acheteur***

L'acheteur peut d'abord demander l'annulation de la vente ; c'est l'*action rédhibitoire*. Mais l'article 1644 du Code civil lui donne la possibilité de demander une réduction judiciaire du prix, c'est alors *l'action estimatoire*.

Cette action en justice, quelle que soit l'option choisie par l'acheteur, doit être exercée à **bref délai** à compter de la découverte du vice par l'acquéreur. Cette règle fondamentale est une caractéristique essentielle du droit de la vente.



Le bref délai est une notion très aléatoire, qui dépend essentiellement des circonstances de fait et de l'appréciation des juges.

La prudence commande de ne pas se perdre en préliminaire de conciliation et de saisir le tribunal le plus rapidement possible.

L'aménagement contractuel de la garantie

En pratique, sont souvent insérées dans les contrats des clauses limitant, voire supprimant, la garantie du vendeur.

Dès lors que ces clauses émanent d'un vendeur professionnel, elles ne sont pas valables, sauf si l'acheteur est lui-même un professionnel mais de la même spécialité. Quand la clause est admise, elle est toujours *d'interprétation restrictive*.



LA FISCALITE DE L'ACQUISITION DIRECTE

L'acquisition d'un bien immobilier peut être soumise aux droits d'enregistrement ou à la TVA lorsque l'immeuble cédé est considéré comme neuf (pour la fiscalité des terrains à bâtir et des immeubles assimilés, voir la fiche 26 «La fiscalité de la maîtrise foncière»). En dehors de ces cas, elle est soumise aux droits d'enregistrement, droits d'enregistrement que la loi de finances pour 1999 a sensiblement réduits.

A SAVOIR

COMMISSIONS DES INTERMÉDIAIRES : QUAND LES INCLURE DANS LA BASE SOUMISE AUX DROITS D'ENREGISTREMENT ?

Lorsque des commissions sont à la charge du vendeur mais supportées par l'acquéreur, elles entrent dans la base des droits d'enregistrement. En revanche, la Cour de Cassation a jugé que tel n'est pas le cas lorsque le mandat conclu avec le vendeur prévoit contractuellement la mise à la charge de l'acquéreur de la rémunération de l'intermédiaire, celle-ci devant alors être exclue de la base des droits d'enregistrement (Cass. Civ. 1^{ère}, 12 décembre 1995). L'administration s'est rangée à cette position (Rep. Meyer, 4 mars 1997).

LES DROITS D'ENREGISTREMENT

Les ventes d'immobilier professionnel

La cession d'un bien immobilier d'entreprise est en principe soumise à des droits d'enregistrement s'élevant à 4,99 % se décomposant de la façon suivante :

- Droit départemental : de 3,60 %. Le droit départemental peut être révisé à la baisse par les conseils généraux sans que ces modifications puissent avoir pour effet de le réduire à moins de 1 %.
- Taxe communale : 1,20 %
- Prélèvement pour frais d'assiette : 2,50 % du droit départemental, soit 0,09 % de la base
- Salaire du conservateur : 0,10 %

Pour les acquisitions d'immeubles réalisées à compter du 1^{er} janvier 1999, la taxe régionale de 1,60 % a été supprimée.

Depuis le 15 septembre 1999, ce taux s'applique également aux cessions de biens à usage d'habitation (précédemment les droits étaient d'environ 6 %).

Ces droits sont dus à la date de réalisation de la vente, c'est-à-dire dès accord sur la chose et le prix. Ainsi, les droits sont dus dès la signature d'une promesse synallagmatique de vente sans condition suspensive. Il en est de même en cas de levée d'une promesse de vente par le bénéficiaire. La base imposable est constituée du prix majoré des charges augmentatives du prix, ou de la valeur vénale de l'immeuble, si elle est supérieure. Le prix est celui convenu par les parties à l'acte, quelles qu'en soient les modalités de versement.

Les charges augmentatives du prix comprennent l'ensemble des coûts mis à la charge de l'acquéreur qui devraient être supportés par le vendeur. Il s'agit principalement des frais afférents à l'immeuble nés antérieurement à la vente, ou des frais afférents à la vente et dûs par le vendeur.

L'administration peut substituer au prix la valeur vénale de l'immeuble si elle l'estime supérieure. Cette valeur vénale résulte de la comparaison entre la vente considérée et des cessions de biens intrinsèquement similaires.



LES MARCHANDS DE BIENS

Lorsque l'acquéreur a le statut fiscal de marchand de biens (*voir la fiche 4*) et qu'il prend l'engagement dans l'acte, de revendre l'immeuble dans un délai de quatre ans à compter de son acquisition, les droits sont dûs au taux réduit de 0,60 % (0,615 % après prise en compte du prélèvement pour frais d'assiette de 2,5 %).

Pour bénéficier du statut fiscal de marchand de biens, il est nécessaire d'avoir fait une déclaration en ce sens auprès des services fiscaux, de tenir un registre de tous les actes afférents à cette activité et de les faire enregistrer dans les 10 jours sauf acte notarié. En cas de non respect de l'engagement de revente, les droits sont rétroactivement dus au taux normal, majorés d'un droit supplémentaire de 1 % (6 % avant le 1^{er} janvier 1999) et des intérêts de retard.

Pour les acquisitions réalisées avant le 1^{er} janvier 1993, le législateur a prévu des prorogations de délai jusqu'au 31 décembre 1998 ainsi qu'un régime de pénalité progressive pour les reventes intervenant entre cette date et le 31 décembre 2001.

Cependant, la date limite du 31 décembre 1998 a été reportée au 30 juin 1999 pour les biens professionnels dont la revente a été soumise aux droits d'enregistrement au taux de 4,80%.



Depuis le 1^{er} janvier 1996, l'apport à une société ne vaut pas vente et ne libère pas le marchand de biens de son engagement.

LE CRÉDIT-BAIL IMMOBILIER**Le cas général**

L'acquisition réalisée par un crédit-preneur lorsqu'il lève l'option qui lui a été consentie dans le cadre d'un contrat de crédit-bail est soumise aux droits d'enregistrement au taux de droit commun désormais similaire à celui prévu lors d'une vente d'immeuble professionnel, le régime de faveur étant supprimé depuis le 1^{er} janvier 1999.

Cependant, la base des droits d'enregistrement est toujours le prix de la levée de l'option et non de la valeur vénale.

Ce régime ne s'applique qu'à la condition que le contrat de crédit-bail soit régulier, et notamment pour les contrats conclus à compter du 1^{er} janvier 1996 d'une durée de plus de douze ans, qu'il ait été publié et donc soumis à la taxe de publicité foncière au taux de 0,60 % (*voir la fiche 43 «Le crédit-bail immobilier»*).

Le cas particulier de la cession bail (lease-back)

Les acquisitions d'immeubles par les sociétés de crédit-bail en vue de consentir un crédit-bail au vendeur sont soumises à la taxe de publicité foncière au taux de 0,60 % (0,615 % avec le prélèvement pour frais d'assiette de 2,50 %).

L'application de ce taux est soumise aux mêmes conditions que le régime de faveur du crédit-bail.



D'autres réductions de taux ou des régimes de faveur sont prévus par le législateur, notamment concernant la vente de biens ruraux. Ils ne seront pas envisagés ici.



La promesse unilatérale de vente :
en application de l'article 1840 A du CGI, toute promesse unilatérale de vente doit être enregistrée dans les 10 jours de son acceptation par le bénéficiaire (cette notion correspond à l'accord du bénéficiaire sur les termes de la promesse et non à la levée de l'option d'achat) sous peine de nullité (*voir la fiche 30 «Les avant-contrats»*).

LES APPORTS EN SOCIÉTÉ

Lorsque l'apporteur est une société soumise à l'IS ou lorsque apporteur et bénéficiaire de l'apport sont tous deux non soumis à cet impôt (personnes physiques et/ou sociétés fiscalement transparentes), les apports purs et simples de biens immobiliers sont soumis à un droit fixe de 1 500 F (229 €).

Depuis le 1^{er} janvier 2000, lorsque les apports sont réalisés au moment de la constitution de la société, le droit fixe de 1 500 Frs (229 €) n'est pas dû.

Lorsque l'apporteur n'est pas soumis à l'IS alors que tel est le cas de la société bénéficiaire de l'apport, l'apport d'un bien immobilier est soumis à un droit d'enregistrement de 4,80 %.

Cependant, il peut être substitué à ce droit le droit fixe de 1 500 Frs (229 €) à condition de prendre l'engagement de détenir les titres remis en contrepartie de l'apport pendant cinq ans. Dans ce cas également, l'exonération du droit fixe de 1 500 Frs (229 €) s'appliquera s'il s'agit d'un apport réalisé au moment de la constitution de la société. Les apports à titre onéreux, pour lesquels un passif est transféré à la société bénéficiaire de l'apport sont assimilés à des ventes pour les droits d'enregistrement, à hauteur du passif pris en charge.

Enfin, les apports portant sur des biens entrant dans le champ d'application de la TVA sont soumis à cette taxe.

LA TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE (TVA)

Les acquisitions d'immeubles inachevés sont soumises à la TVA. Il en est de même des immeubles acquis en VEFA ou à terme. Pour les immeubles neufs, seule est soumise à la TVA la première vente à un non marchand de biens, intervenant dans un délai de cinq ans à compter de l'achèvement.

Les ventes des marchands de biens réalisées dans ce délai, antérieurement à la première vente à un non marchand de biens, sont soumises à la TVA. Corrélativement, ces ventes sont exonérées de droits d'enregistrement à l'exception de la Taxe de publicité foncière (TPF) perçue au taux de 0,60 % (0,615 %) sur les ventes d'immeubles achevés, les VEFA et les ventes à terme.

La date d'achèvement est la date à laquelle les conditions d'habitabilité ou d'utilisation sont réunies, ou en cas d'occupation même partielle des locaux (article 258 de l'annexe II au CGI). Ainsi, la date d'achèvement ne peut pas être postérieure à la date de la première location.



«Mais attendu qu'ayant constaté que l'immeuble avait été occupé en vertu d'un titre juridique plus de cinq ans avant la cession litigieuse, le tribunal qui n'avait pas à se livrer à des recherches inopérantes, a légalement justifié sa décision...» (refus d'appliquer le régime TVA à la cession). (Cass. Com., 1^{er} octobre 1996).

La base taxable est le prix convenu entre les parties majoré des éventuelles charges augmentatives du prix ou la valeur vénale si elle est supérieure.

La TVA est due au taux normal soit 20,6 %.

La date de paiement de la taxe est celle de l'acte constatant l'opération ou à défaut celle du transfert de propriété.

Dans certaines hypothèses (principalement vente en l'état futur d'achèvement, vente à terme), la TVA peut être payée au fur et à mesure des encaissements.

La TVA est due par l'acquéreur au vendeur, qui en est redevable à l'égard du Trésor Public.

A SAVOIR

RÉCUPÉRATION DE LA TVA

La TVA acquittée à l'occasion de l'acquisition d'un immeuble commercial est normalement récupérée par l'investisseur dès lors que les locations qu'il conclut sont elles-mêmes soumises à la TVA.

Le fait générateur de la récupération est l'option pour l'application de la TVA et/ou la location effective d'une partie de l'immeuble.

Rappelons que le propriétaire d'un immeuble commercial dispose d'un droit d'option dans le cadre de la fiscalité du loyer entre :

- la TVA, elle-même récupérée par le locataire assujéti,
- le droit de bail non récupérable.

Cette option doit s'appliquer à la totalité de l'immeuble (voir la fiche 79 «La fiscalité de la détention de l'immeuble»).

LES RÉGULARISATIONS DE TVA

Les immeubles dont la cession n'est pas soumise à la TVA doivent donner lieu à une régularisation de la TVA ayant grevé leur prix de revient si cette cession intervient avant le 31 décembre de la 19^{ème} année suivant leur acquisition ou leur achèvement (pour les immeubles acquis ou achevés avant le 1^{er} janvier 1996, la période de régularisation expire le 31 décembre de la 9^{ème} année suivant cet événement).

Cette obligation de régularisation pesant sur le cédant est fondée sur le principe selon lequel la déduction de la TVA ayant grevé le prix de revient d'un immeuble n'est définitive que si cet immeuble est affecté pendant vingt années (dix années pour les immeubles acquis avant 1996) ou à une activité soumise à la TVA par son propriétaire.

Le montant devant faire l'objet d'une régularisation correspond au montant total de la TVA déduite lors de l'acquisition ou de l'achèvement de l'immeuble réduit d'1/20^{ème} par année civile ou fractions d'année civile (1/10^{ème} pour les immeubles acquis avant 1996) écoulées depuis cette acquisition.

Pour tenir compte du fait que le nouvel acquéreur affectera éventuellement l'immeuble à une activité soumise à la TVA, le cédant peut lui remettre une attestation indiquant le montant de la TVA ayant fait l'objet d'un reversement au Trésor. Sur présentation de ce document qui tient lieu de «facture», le cessionnaire pourra alors déduire et/ou obtenir le remboursement du montant de TVA reversé par le cédant.

Dans ce cas de figure, le cessionnaire verse le montant en cause au cédant en supplément du prix de telle sorte que le reversement occasionné par la vente d'immeuble soit neutre pour les deux parties.

Dans cette hypothèse, le versement effectué par le cessionnaire en complément du prix et correspondant à la régularisation de TVA effectuée par le cédant, est analysé comme un complément de prix soumis aux droits d'enregistrement applicables à la vente.

La même obligation de régularisation est applicable à la TVA ayant grevé le prix de revient des travaux immobiliers réalisés dans l'immeuble vendu.



LA SPECIFICITE DE L'ACQUISITION IMMOBILIERE EN SOCIETE

Une société est dite «immobilière» lorsqu'elle a pour seul ou pour principal actif un immeuble ou un ensemble immobilier. Les sociétés immobilières sont de nombreux types. Certaines ont un patrimoine important composé d'un grand nombre d'immeubles. Quelques-unes sont cotées (voir la fiche 3 «L'investisseur»). Certaines ont une activité purement patrimoniale, d'autres ont une activité de promotion, rénovation, achat vente, etc. Certaines peuvent avoir d'autres actifs à côté de leur actif immobilier prédominant, notamment des actifs industriels ou commerciaux hérités de leurs activités antérieures.

ATTENTION

Les développements qui suivent concernent uniquement un cas simple d'une société non cotée, ne détenant et n'ayant jamais détenu qu'un actif immobilier dans une perspective patrimoniale et dépourvue d'un personnel important.

De telles sociétés sont nombreuses et il est fréquent que les investisseurs immobiliers organisent la détention de leurs actifs au travers de sociétés propriétaires chacune d'un immeuble.

Acheter la société ou l'immeuble ?

Dans la situation où un immeuble sera détenu par une société, l'acquéreur se demandera s'il a intérêt à acquérir la société plutôt que l'immeuble et l'étude de cette alternative le conduira fréquemment à retenir l'acquisition de la société.

En effet, l'acquisition d'un immeuble au travers d'une société immobilière permettra, s'il y a lieu, d'associer plusieurs personnes à la propriété

d'un immeuble dans un cadre juridique bien identifié, fonctionnant sur le principe de la majorité, avec tous les aménagements possibles que fournissent les diverses formes de sociétés dans la mesure où toutes formes de sociétés sont susceptibles d'être utilisées pour la détention d'un bien immobilier. En outre, sur le plan fiscal, cette solution peut permettre une économie substantielle en matière de droits d'enregistrement.

En effet, si les cessions de parts ou actions de sociétés à prépondérance immobilière sont soumises à un droit d'enregistrement de 4,80% comme les cessions d'immeubles, la base imposable peut être sensiblement inférieure en cas de cession de sociétés.

Cette situation se rencontre plus particulièrement lorsque la société dont les titres sont cédés est endettée, dans ce cas, sa valeur correspondra à la valeur de l'immeuble minorée du montant de son endettement.

Dans l'hypothèse où la dette de la société fait l'objet d'une cession simultanément au titre de celle-ci au profit de l'acquéreur, cette cession de créance ne sera soumise qu'à un droit d'enregistrement de 500 Frs (76 €).



Ceci étant, l'acquéreur devra également prendre en compte les effets fiscaux indirects éventuellement défavorables d'une telle acquisition de société en lieu et place de l'immeuble (*Cf. fiche 71*).

Les précautions à prendre lors de l'achat d'une société

Mais l'acquisition d'une société immobilière s'inscrit dans un ensemble de contraintes juridiques et fiscales différentes de celles d'une acquisition immobilière et peut ne pas être avisée dans certaines circonstances.

Sur le plan juridique, il doit en particulier être souligné qu'une société a forcément un passé dont les conséquences peuvent se révéler postérieurement à l'acquisition et être néfastes au nouveau propriétaire.

Cette opération doit donc s'accompagner d'un contrat de garantie à rédiger soigneusement. Il faut également souligner que la valeur des engagements pris par le cédant dans le cadre du contrat de garantie ne vaudra jamais qu'autant que la solvabilité de leur débiteur ou de ses garants.



L'acquisition d'une société immobilière se déroule, dans le cadre d'un schéma classique, de la façon suivante :

- **émission d'une lettre d'intention,**
- **réalisation d'un audit par l'acquéreur et ses conseils,**
- **éventuellement, rédaction d'un avant-contrat,**
- **négociation et rédaction du contrat de cession, du contrat de garantie et éventuellement de contrats annexes (par exemple garantie de revenus locatifs), signature desdits contrats.**

Ces étapes font l'objet des fiches suivantes.

LA LETTRE D'INTENTION

A NOTER

La rédaction d'une lettre d'intention mérite la plus grande vigilance. Aussi est-il recommandé d'insérer la clause-type suivante : «La présente lettre d'intention ne constitue en aucun cas une offre d'achat que nous vous faisons et son acceptation ne constitue pas une offre de vente. La présente lettre et son acceptation par vous n'ont pour but et n'auront pour effet que de déterminer le cadre dans lequel se poursuivra notre collaboration jusqu'à l'éventuelle signature de contrats de cession qui seuls entraîneront le transfert de propriété (ou l'obligation de vendre ou d'acheter)».

Compte tenu de la nécessité pour le candidat acquéreur de procéder à un audit de la société avant de pouvoir formuler une offre ou de s'engager, il est fréquent que celui-ci adresse au vendeur une lettre d'intention.

Le contenu de base de la lettre d'intention

Aux termes de celle-ci, le candidat acquéreur, notamment :

- marque son intérêt quant à l'acquisition de la société,
- définit les conditions d'une acquisition éventuelle (évaluation des biens immobiliers, valorisation de la société, modalités de paiement du prix, garanties à obtenir,...),
- détermine les modalités de réalisation de l'audit qu'il souhaite réaliser (liste des documents à fournir, délai de réalisation...),
- définit les modalités d'établissement des contrats et leurs caractéristiques principales (plusieurs formules sont envisageables : promesse unilatérale de vente, promesse synallagmatique de vente et d'achat avec ou sans conditions suspensives ou directement actes de cession), délai pour les établir et signer,
- demande éventuellement l'octroi d'une période d'exclusivité correspondant généralement à la période prévue pour la réalisation de l'audit,
- prend un certain nombre d'obligations au regard de la confidentialité des informations diffusées dans le cadre de l'audit. En effet, si le propriétaire d'un immeuble peut souhaiter conserver confidentielles des informations concernant un immeuble proposé par lui à la vente, le propriétaire d'une société voudra toujours s'assurer de la confidentialité des informations juridiques, financières, comptables, fiscales... , qu'il aura pu donner à un tiers dans le cadre d'un audit pour le cas où cet audit ne déboucherait pas sur une acquisition.

Les précautions à respecter

La lettre d'intention contiendra en général la manifestation d'un accord de principe des parties sur l'objet de la vente et sur le prix ou sur la méthode de détermination du prix des titres à partir d'une évaluation de l'immeuble qui, elle, sera mentionnée et qui fera l'objet d'un accord. Il faut par conséquent prendre garde à ce que la lettre d'intention ne puisse pas être regardée par l'une ou l'autre des parties comme témoignant de l'existence d'une vente ou d'une promesse de vente.

En effet, en droit français, conformément aux dispositions de l'article 1583 du Code civil, la vente est réputée parfaite dès lors qu'il y a accord sur la chose et sur le prix.

La lettre d'intention devra être tout à fait explicite sur le fait qu'aucune des deux parties ne donne son accord à une vente ou ne promet d'acheter ou de vendre. L'objet de la lettre d'intention est d'organiser le cadre dans lequel des opérations préalables à la décision par l'une ou l'autre des parties doivent être effectuées, sachant que c'est dans un cadre financier prédéterminé que le vendeur a accepté de souscrire certains engagements comme celui de ne pas poursuivre des négociations avec des tiers et celui de donner à l'acquéreur une information aussi complète que possible.

Cette lettre d'intention est établie en deux exemplaires, signés par l'acquéreur et contresignés par le vendeur.



L'AUDIT DE LA SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE

L'audit consiste en la réalisation d'investigations juridiques, techniques, comptables et fiscales préalablement à la décision de réaliser l'acquisition.

Les objectifs de l'audit

Ils sont de trois ordres :

- acquérir *une connaissance aussi approfondie que possible de la société cible* dans tous ses aspects importants et notamment :
 - la propriété des titres à acquérir,
 - leurs caractéristiques juridiques,
 - la propriété des actifs immobiliers,
 - leurs caractéristiques juridiques et techniques,
 - leur situation locative,
 - les engagements de la société d'une façon générale,
 - les litiges dans lesquels elle est engagée ou qui sont susceptibles de la menacer,
 - sa situation comptable et notamment la vérification de l'adéquation des valeurs comptables avec les valeurs réelles des éléments d'actif et de passif,
 - la vérification de sa situation fiscale et en particulier l'étude de toutes situations dans lesquelles les valeurs comptables ne correspondraient pas aux valeurs réelles ou aux valeurs fiscales, l'étude de la fiscalité latente résultant de l'acquisition de la société par rapport à l'acquisition directe de ses actifs immobiliers.
- *identifier les risques avérés ou latents* afin d'éclairer l'acquéreur dans sa décision d'acquérir ou de renoncer,
- *proposer les moyens de supprimer ou diminuer les risques* identifiés et/ou permettre de demander les garanties spécifiques adéquates permettant d'écarter ces risques.



L'audit dans le domaine immobilier

L'audit immobilier ne se distinguera pas de celui qui serait fait ou qui devrait être fait lors de l'acquisition directe de l'actif immobilier (voir la fiche 58 «L'audit de l'immeuble»).

Cette partie de l'audit devra néanmoins s'étendre à *la recherche et à l'examen de toutes conventions ou obligations* souscrites par la société cible en relation avec les actifs immobiliers et qui n'auraient pas été de plein droit transmises à l'acquéreur du bien immobilier.

Il sera par exemple ainsi de tous mandats de location, de vente ou d'administration que la société cible aurait pu consentir sur ses biens immobiliers, tous contrats avec des architectes, entreprises, visant à l'étude ou la réalisation de travaux, des conventions locatives diverses, des contrats de prestations de services portant sur l'entretien, la maintenance...

L'audit dans les autres domaines

L'audit de la société, dans les domaines autres qu'immobiliers, est réalisé au moyen :

- des documents et informations transmis par le vendeur et notamment :
 - les statuts à jour de la société,
 - les comptes d'actionnaires et registre des mouvements (selon la forme de la société),
 - les registres des assemblées générales, du conseil d'administration, les rapports annuels de l'assemblée du conseil ou de la gérance,
 - les rapports des commissaires aux comptes pour au moins les cinq dernières années,
 - les actes de cession de titres intervenus depuis l'origine,
 - les comptes sociaux (bilans, comptes de résultat et annexes),
 - les engagements financiers (emprunts, prêts, cautionnements, avals, garanties, engagements hors bilan),
 - les contrats principaux conclus par la société, les contrats de travail éventuels, notamment des gardiens et employés d'immeubles, s'ils existent,
 - la liste des participations dans d'autres sociétés ou groupements,
 - un état des litiges,
 - les comptes fiscaux, l'étude de toutes opérations ayant une incidence fiscale particulière (par exemple des fusions ou apports soumis au régime des fusions, des acquisitions en TVA avec engagement de construire, des acquisitions en marchand de biens...),
- des documents obtenus directement auprès du Registre du Commerce et des sociétés et de l'Institut National de la Propriété Industrielle (INPI), à savoir :
 - extrait d'immatriculation (K-bis) ; états des nantissements, privilèges, inscriptions ;
 - certificat de non faillite ; dépôt de marques.

A l'issue de l'audit, les conseils de l'acquéreur rédigeront à son attention, un rapport sur l'état des investigations effectuées et leur résultat. Ce rapport permettra de conforter l'acquéreur dans sa décision finale et dans la négociation.



L'ACQUISITION DE LA SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE

L'acquisition d'une société, comme celle d'un immeuble, sera fréquemment précédée d'un avant-contrat, promesse unilatérale de vente ou promesse synallagmatique de vendre et d'acheter, avec ou sans conditions (voir la fiche 30 «Les avant-contrats»).

La nécessité de telles conventions viendra notamment du désir de différer, pour diverses raisons, le moment où l'accord se réalise de celui où la propriété est transférée. Ces raisons peuvent par exemple être d'apporter à la société cible, préalablement à sa cession, diverses modifications, dans sa forme, son capital, son actionnariat, ses actifs... Dans cette hypothèse, il y aura plutôt promesse synallagmatique, le vendeur voulant être certain de l'engagement de l'acquéreur avant de réaliser les opérations prévues. Il est aussi fréquent que l'acquéreur ait besoin de trouver le financement de l'opération ou n'entende s'engager que sous diverses conditions suspensives, comme, par exemple, la conclusion d'un bail, l'obtention d'un permis de construire, etc. Dans cette hypothèse, il y aura plutôt conclusion d'une promesse unilatérale.

LA DÉTERMINATION DU PRIX DE CESSION

La nécessité d'un prix de cession

Quel que soit le contrat utilisé, les parties devront se mettre d'accord sur les règles de détermination du prix de cession des titres à partir d'une évaluation de l'actif immobilier. Dans le cadre simplifié des présents développements, une formule fréquemment utilisée consiste à déterminer un prix de la société au jour du transfert de propriété des parts ou actions sur la base de comptes établis par un ou deux cabinets d'experts-comptables choisis d'un commun accord par les parties. Comme ces comptes ne seront disponibles que quelque temps après la date de réalisation de la cession, la cession interviendra généralement moyennant un prix provisoire calculé sur la base de comptes arrêtés peu de temps auparavant ou encore de comptes prévisionnels au jour de la cession. Le prix définitif sera déterminé par référence aux comptes audités au jour du transfert de propriété et conformément aux formules du contrat préliminaire ou de l'acte de cession. Pour éviter toute indétermination du prix, un mandat irrévocable sera consenti au visa de l'article 1592 du Code civil, à un ou plusieurs tiers déterminés ou déterminables, d'arrêter les comptes ou de déterminer le prix en cas de litige. Des garanties à première demande seront fournies par l'acquéreur et par le vendeur pour couvrir soit le paiement du complément de prix, soit la restitution d'un excédent de prix, selon que le prix provisoire se révélera inférieur ou supérieur au prix définitif. Alternativement au schéma décrit ci-dessus, la vente peut intervenir moyennant un prix déterminé sur la base de comptes audités, antérieurs à la date de cession. Dans ce cas, le contrat présentera fréquemment des dispositions destinées à tenir compte de l'évolution de la situation entre la date des comptes cités ci-dessus et la date de transfert de propriété. Il pourra s'agir :

- d'une majoration forfaitaire du prix de vente en fonction du taux de rendement de l'opération,



- d'une garantie par le vendeur que l'actif net de la société cible n'aura pas diminué entre la date des comptes audités et la date du transfert.

L'évaluation de la société immobilière

Pour obtenir celle-ci, l'approche patrimoniale est généralement adoptée, c'est-à-dire la composition de l'actif et du passif de la société.

Dans une telle perspective, la valeur d'une société est obtenue au moyen de l'une ou l'autre des formules suivantes dont le résultat est équivalent :

- soit la valeur nette comptable (le capital social, les réserves, les résultats reportés à nouveau) augmentée de la plus-value latente sur l'actif immobilisé (ou diminuée de la moins-value latente, s'il y a lieu),
- soit le total de la valeur de marché (forfaitaire et conventionnelle) des actifs immobilisés augmentée de la valeur comptable des autres actifs (après provision, s'il y a lieu) et diminuée de la valeur du passif dû au tiers.

Cette dernière formule est la plus facile à mettre en œuvre car elle repose sur l'idée simple que lorsqu'on achète une société on achète son actif et on s'oblige à en payer le passif.

En retenant cette méthode d'évaluation, il est évident que, pour une valeur d'immeuble déterminée, la valeur de la société sera d'autant plus faible que le passif sera plus important.



Dans un tel contexte, l'évaluation de l'immeuble est naturellement fondamentale.

A priori, l'évaluation d'un immeuble appartenant à une société immobilière destinée à être achetée se fera en utilisant les mêmes méthodes que celles de l'évaluation du même immeuble destiné à être acquis en tant que tel. On s'attachera principalement aux revenus, certains ou espérés, de l'immeuble, au taux de capitalisation ou au taux de rendement interne recherché.

L'application d'un certain taux aux revenus procurés par un immeuble donne une valeur d'investissement, c'est-à-dire le prix de revient, droits et frais de mutation inclus. Si l'acquisition de l'immeuble en question se fait par l'intermédiaire de l'acquisition d'une société immobilière, l'absence de droits d'enregistrement augmentera mécaniquement sa valorisation.

Ce serait pourtant une vision simpliste des choses que de considérer que la valeur d'un immeuble acquis dans le cadre de l'acquisition d'une société immobilière doit toujours être égale à la valeur du même immeuble majorée de «l'économie des droits et frais de mutation».

Les conséquences fiscales de l'acquisition

Les conséquences fiscales de l'acquisition d'une société immobilière doivent être étudiées soigneusement et comparées au coût de l'acquisition de l'immeuble lui-même.

On s'attachera en particulier aux points suivants :

L'existence d'une plus-value latente.

Si la valeur nette comptable de l'immeuble appartenant à la société cible est nettement inférieure à la valeur de marché de cet immeuble, l'acquéreur de la société, s'il est un jour dans l'obligation de revendre l'immeuble, ne pouvant, pour une raison quelconque, revendre la société, devra subir le coût de l'imposition de la plus-value qui sera dégagée par la société cible à cette occasion.

Economiquement, il n'est pas justifié que la charge de cette imposition repose sur l'acquéreur qui aura payé indirectement l'immeuble à une valeur de marché. Si la plus-value latente et ses conséquences fiscales sont faciles à évaluer à un instant déterminé, il est difficile de la faire prendre en compte au titre de l'évaluation de l'immeuble dans le cadre des négociations précédant la vente. La probabilité de la vente par la société cible de l'immeuble est en effet difficile à estimer et elle est faible en l'état de la réglementation et du marché.

On ne doit pourtant pas se cacher qu'une partie de «l'appétit» des investisseurs pour les investissements immobiliers sous forme sociale vient du poids excessif des droits de mutation. Si ceux-ci disparaissaient, les investisseurs privilégieraient probablement les acquisitions d'immeubles et la possibilité de revendre une société diminuerait d'autant.



Le vendeur d'une société aura donc intérêt à étudier les moyens de faire en sorte que la plus-value latente de l'immeuble de la société offerte soit aussi faible que possible.

Le potentiel d'amortissement détenu par la société cible. Il doit également être étudié. Les titres d'une société ne s'amortissent pas à l'opposé de la partie construction du prix de revient d'un immeuble. Si la valeur comptable de l'immeuble dans les livres de la société cible est à un niveau inférieur à l'évaluation de cet immeuble sur laquelle repose la valorisation de la société, il est évident que l'acquéreur aura un potentiel d'amortissement (et donc d'économie fiscale) inférieur à celui qu'il aurait eu s'il avait acheté l'immeuble. La perte fiscale correspondante peut être calculée en appliquant à la différence entre les deux potentiels d'amortissement ($[\text{valeur de l'immeuble déterminée par les parties moins valeur nette comptable de l'immeuble}] \times \% \text{ de la construction sur la valeur totale}$), le taux de l'impôt. Pour opérer ce calcul, il convient de procéder à une actualisation en raison de l'étalement dans le temps de l'amortissement.

La possibilité de faire prendre en compte ces considérations par le vendeur dépendra en réalité des termes de la négociation et de l'état du marché, mais, en tout état de cause, ces questions doivent être étudiées préalablement à la décision d'acquérir.

LA REPRISE DES DETTES

Les comptes courants d'associés

La cession des comptes courants

Il est fréquent que le contrat de cession prévoit également, outre la cession des parts ou actions, la cession concomitante des comptes courants d'associés détenus par les vendeurs dans la société.



En effet, il est peu fréquent que la totalité de la valeur des actifs ait été financée par des capitaux propres et une grande partie de cette valeur aura habituellement été financée par des comptes courants d'associés.

Généralement, ces comptes courants seront cédés pour leur valeur nominale telle que celle-ci sera déterminée dans les comptes arrêtés au jour de la cession. Comme pour les parts ou actions, il y aura paiement d'un prix provisoire déterminé en fonction des comptes arrêtés peu de temps avant la cession, ou des comptes prévisionnels arrêtés à la date de cession avec ajustement par rapport au prix définitif.

L'abandon ou la minoration du prix de cession des comptes courants

Il est possible que la détermination de la valeur de la société conduise à une valorisation négative. Dans cette hypothèse, préalablement à la cession, il pourrait être procédé à un abandon de compte courant destiné à ramener l'évaluation de la société à au moins 1 Frs (15 cents).

Alternativement, même sans abandon de compte courant, il pourrait y avoir une minoration du prix de cession des comptes courants par rapport à leur valeur nominale.

La première formule générera un profit imposable pour la société cible. La deuxième formule évitera cette conséquence, mais exposera l'acquéreur à réaliser un bénéfice imposable à son niveau si un jour la société cible était en situation de rembourser la totalité de la valeur nominale du compte courant acquis pour un prix inférieur à ladite valeur nominale.

Le remboursement des comptes courants par l'emprunt

En alternative à la cession de comptes courants d'associés, l'acquéreur préférera parfois faire rembourser par la société ces comptes courants au moyen d'un emprunt bancaire souscrit immédiatement après l'acquisition du contrôle de la société.

Dans une telle hypothèse, le phasage des opérations devra être étudié avec un grand soin ; en effet, *le vendeur n'acceptera de céder les titres que s'il a la certitude d'obtenir quasi instantanément le remboursement de son compte courant après que la société, sous sa nouvelle direction, ait obtenu les concours bancaires requis.* On pourra organiser ce phasage autour de la cession de titres sous la condition résolutoire du remboursement des comptes courants dans un délai extrêmement bref.



L'endettement bancaire de la société

Il y aura également à traiter la question d'un éventuel endettement bancaire de la société cible, notamment dans l'hypothèse où le contrat de prêt donnerait à la banque la possibilité de demander le remboursement anticipé en cas de changement de contrôle de la société cible ou dans l'hypothèse où le financement serait garanti par le groupe vendeur.

Au cas où il y aurait un prêt assorti de sûretés immobilières qui devrait être remboursé, on prendra garde à ce que le nouveau prêteur puisse être subrogé dans les droits du premier prêteur conformément à l'article 1250-1° du Code civil, afin d'éviter les frais d'inscription d'une nouvelle sûreté.

LA SITUATION PARTICULIÈRE DES SOCIÉTÉS DE PERSONNES

L'acquisition d'une société immobilière créée sous la forme d'une société civile immobilière (SCI) ou d'une société en nom collectif (SNC) - c'est à dire des sociétés non soumises à l'impôt sur les sociétés - impose des précautions particulières en matière fiscale.

L'incidence des règles fiscales sur le redevable légal de l'impôt

Il faut tout d'abord tenir compte de ce que *l'administration fiscale considère que le redevable de l'impôt sur les résultats d'une société non soumise à l'impôt sur les sociétés est l'associé existant au dernier jour de l'exercice social concerné.*

L'acquéreur d'une telle société risque ainsi d'être redevable de l'impôt sur les revenus de la totalité de l'exercice alors que, ayant acquis la société en cours d'exercice, il n'aura appréhendé ces résultats que pour la quote-part postérieure à son acquisition. Dans ce cas, il est usuellement procédé à *une modification de la date de clôture de l'exercice* pour que, peu avant le transfert, un exercice soit clos, des comptes approuvés et des résultats affectés au compte courant du vendeur qui fait ultérieurement l'objet soit d'une cession, soit d'un règlement par la société.

Le risque de réintégration fiscale des déficits

En présence de sociétés non soumises à l'impôt sur les sociétés, il y a également lieu de *prêter une attention particulière à la situation dans laquelle les associés vendeurs n'auront pas supporté effectivement les pertes réalisées par la société cible alors que, pour autant, ils les auront utilisées fiscalement du fait de la translucidité de ces sociétés.*

L'administration fiscale considère que si un associé a déduit fiscalement à son niveau la quote-part du résultat déficitaire d'une société de personnes dont il est associé, sans avoir effectivement supporté cette perte en contribuant à due concurrence, soit directement, soit par l'imputation sur un compte courant créditeur, à l'occasion de la cession de ses parts, *il y a lieu de réintégrer dans le bénéfice ou le revenu imposable de l'associé cédant les déficits qu'il a imputés antérieurement sans les avoir effectivement supportés.*

Il faudra donc préalablement à une cession traiter, si possible, cette difficulté. En particulier, si l'associé vendeur est titulaire d'un compte courant dans les livres de la société, il y aura lieu, préalablement à la cession, d'affecter aux comptes courants des associés les résultats déficitaires de la société antérieurement portés en compte de report à nouveau.

*LES OPÉRATIONS MATÉRIELLES DE CESSION***La détermination des opérations de cession**

Le contrat de cession déterminera toutes les opérations qui devront être effectuées à la date de cession et à la réalisation desquelles le transfert de propriété des parts ou actions est directement subordonné, à savoir :

- selon le cas, remise des ordres de mouvement dûment signés par le vendeur pour les actions, et signature des actes de cession pour les parts sociales,
- remise par les parties des garanties à première demande visant à garantir le paiement du complément de prix ou la restitution du trop-perçu,

- paiement par l'acquéreur du prix provisionnel des parts ou actions et éventuellement des comptes courants,
- le cas échéant, signature des actes de cession des comptes courants,
- signature du contrat de garantie et de ses annexes (*voir la fiche 69 «Le contrat de garantie»*),
- remise, le cas échéant, par le vendeur d'une garantie locative.

La liste des documents importants

Le contrat de cession définira également la liste des documents qui, sans conditionner le transfert de propriété des actions ou des parts, sont importants pour l'acquéreur à savoir :

- lettres de démission, selon le cas, des gérants, des administrateurs et du président, des commissaires aux comptes,
- copie certifiée conforme de la lettre de convocation du gérant, du président ou du conseil d'administration à une assemblée générale en vue de procéder au jour de la cession à la nomination des nouveaux gérant, président, administrateurs,
- originaux des baux et conventions avec les locataires,
- copie du titre de propriété de l'immeuble,
- originaux des autres contrats importants conclus par la société,
- les archives de la société depuis une date à définir.



LE CONTRAT DE GARANTIE

Bien que l'intérêt économique de l'acquisition d'une société immobilière réside en principe dans son actif immobilier, en droit, ce dernier n'est pas l'objet de la vente. En conséquence, le contrat de garantie est une pièce essentielle du dispositif contractuel à mettre en place.

La conception traditionnelle des vices cachés dans la cession de sociétés

Traditionnellement, la jurisprudence considérait que la garantie des vices cachés, sur le fondement de la garantie des articles 1641 et suivants du Code civil, ne devait s'appliquer, dans le cadre d'une cession de société, qu'à raison des défauts des titres vendus eux-mêmes. Les caractéristiques de titres de sociétés sont de donner un droit de vote, un droit aux dividendes, etc. d'une société. Si ces caractéristiques font l'objet de vices cachés (par exemple, la société n'existe pas sa constitution ayant été annulée) la responsabilité du vendeur pourra être engagée.

En conséquence, l'acquéreur de tels titres ne disposait pas d'une action contre son vendeur dans l'hypothèse où la société elle-même était exposée à un risque ou si ses actifs eux-mêmes étaient le siège d'un vice caché. Les tribunaux considéraient alors que la réalisation de ce risque n'entraînait qu'une diminution de la valeur des titres qui n'est pas garantie, ni au titre de la garantie des vices cachés, ni d'ailleurs à aucun titre.

L'assouplissement limité de cette conception traditionnelle

Depuis quelques années, la Cour de Cassation, tout en maintenant sa position de principe, considère que la garantie légale des vices cachés, couvrant par hypothèse les vices affectant les titres cédés, trouve également à s'appliquer dans le cas particulier où ces vices sont tels qu'ils empêchent la société cédée de poursuivre l'activité économique constituant son objet social, par exemple une interdiction totale d'exploitation d'un unique fonds de commerce détenu par la société cédée.

Toutefois, même si la tendance de la jurisprudence est d'admettre le principe de la garantie des vices cachés, elle en limite fortement les effets car seule est visée l'hypothèse où le vice empêche totalement l'activité de la société, *d'où la nécessité pour l'acquéreur de mettre en place un contrat de garantie s'il veut bénéficier des mêmes garanties sur l'actif immobilier que s'il l'avait acquis directement.*

En outre, la jurisprudence précitée ne s'applique pas à la révélation d'un passif inconnu au jour de la cession comme, par exemple, un passif fiscal et l'acquéreur devra également se prémunir *contre les risques directement liés à la société elle-même et à l'apparition d'un tel passif.*

La protection contre les risques liés à la société

A cet égard, il est d'usage, lors de la cession d'une société immobilière, que le vendeur consente à l'acquéreur des garanties contractuelles portant notamment sur :

- *la situation patrimoniale* de la société au moment de la cession telle qu'elle apparaît dans les comptes annuels ou dans la situation intermédiaire ayant servi de référence pour le calcul du prix de cession.



- les conséquences financières défavorables pour la société cédée, d'événements ou faits antérieurs à la cession, inconnus au moment où elle est réalisée et qui n'apparaissent qu'après, se traduisant par des augmentations de passif ou diminution d'actifs par rapport à une situation comptable de référence, par exemple redressements fiscaux, litiges...
- les affirmations et déclarations diverses faites par le vendeur tant en ce qui concerne la société que ses actifs et passifs.



Ces garanties sont habituellement données pour une période de deux ou trois ans (sauf en ce qui concerne les matières fiscales pour lesquelles la durée de validité de la garantie est égale à la période de prescription augmentée d'un mois au moins). Il est donc souhaitable, qu'au delà de l'audit fait avant l'acquisition, l'acquéreur s'attache à bien connaître toutes les caractéristiques de la société acquise, dans le délai de garantie.

Les questions-clefs du contrat de garantie

Lors de la rédaction d'un tel contrat, trois questions doivent être débattues :

1^{re} question : le choix du bénéficiaire et la réparation envisagée. Les garanties doivent-elles profiter à la société cédée ou à l'acquéreur des titres et doivent-elles donner lieu à une diminution du prix de cession ou au versement de dommages et intérêts ?

Plusieurs solutions sont envisageables :

- l'acquéreur peut se réserver le droit de choisir le moment venu le bénéficiaire des garanties et les modalités de la réparation,
- le bénéficiaire des garanties peut être à titre principal la société cédée (la réparation étant alors sous forme de dommages et intérêts) avec l'obligation pour le vendeur de réparer tout dommage résiduel subsistant pour l'acquéreur, au moyen d'une réduction de prix ou du paiement de dommages et intérêts,
- l'acquéreur peut être le seul bénéficiaire des garanties.

2^{me} question : l'étendue des garanties à demander tant au niveau de la société cédée qu'au niveau de l'actif immobilisé. A titre d'exemple, les garanties usuelles en la matière portent sur :

- la constitution et la vie de la société, les actions elles-mêmes,
- les sûretés, cautionnements, avals, etc, consentis par la société ou en sa faveur,
- les comptes de la société,
- le personnel,
- l'actif immobilisé (organisation juridique, copropriété, division en volumes, etc), propriété trentenaire régulière, absence d'hypothèques et autres sûretés et privilèges, affectation régulière (selon le cas, exigibilité de la redevance pour création de bureaux, taxe annuelle sur les bureaux), situation d'urbanisme (alignement, absence d'anciennes carrières, certificat de non péril), situation locative, situation relative aux travaux relevant de la garantie décennale, absence de servitude, de mesure préalable à l'expropriation, de réquisition, absence d'action révocatoire, résolutoire, rescisoire, absence de classement en monument historique ou d'inscription à l'inventaire supplémentaire des monuments historiques, absence d'activité relative aux installations classées, absence d'amiante, respect des réglementations applicables (sécurité, hygiène, environnement, etc),
- les contrats en cours,
- les litiges,
- la conformité aux diverses réglementations,
- les créances et les provisions,
- les polices d'assurances souscrites,
- les prêts,
- l'absence de procédure de redressement judiciaire,
- le respect de la réglementation fiscale,
- les opérations faites et la gestion de la société pendant la période intermédiaire (c'est-à-dire entre la date de signature de la promesse ou contrat de cession et la date de réalisation de la cession).



Il est également utile de prévoir dans le contrat de garantie, surtout en présence de groupes de sociétés, si l'acquéreur pourra céder tout ou partie du bénéfice des garanties à toute société de son groupe (ou non) à qui il céderait directement ou indirectement tout ou partie des titres de la société.

Enfin, un vendeur aura tout intérêt à négocier une franchise ainsi qu'un plafond au-delà duquel sa responsabilité ne saurait être engagée.

3^{ème} question : l'obtention d'une contre-garantie, à savoir une garantie ou un cautionnement délivré soit par une banque, soit par la société mère de l'acquéreur si celle-ci a une surface financière adéquate qui garantirait le paiement des sommes qui seraient éventuellement dues par le vendeur au titre du contrat de garantie. Une telle contre-garantie est importante dans l'hypothèse où le vendeur n'a aucune surface financière et sa société est vouée à être dissoute rapidement après la vente de la société.



LE FINANCEMENT ET LES SURETES DE L'ACQUISITION EN SOCIETE

Pour financer son acquisition, l'acquéreur recourt généralement au crédit. La mise à disposition des fonds lui est alors consentie moyennant certaines garanties.

LE NANTISSEMENT DES TITRES

L'acquéreur peut à titre de garantie des sommes prêtées, tant en principal qu'en intérêts, frais et autres accessoires, nantir les titres de la société au profit du prêteur.

Du fait de ce nantissement, l'acquéreur ne pourra vendre lesdits titres sans l'accord préalable du prêteur. En outre, en cas de défaillance de l'acquéreur, après respect des formalités prévues au contrat de prêt (mise en demeure, délais, etc), le créancier gagiste (le prêteur) aura le choix entre deux actions.

La vente publique des titres gagés

Elle peut intervenir, pour les titres d'une société commerciale, huit jours seulement après une simple signification faite au débiteur et, en ce qui concerne les titres d'une société civiles, après avoir obtenu l'autorisation du tribunal. Si les titres nantis sont cotés en Bourse, la vente aux enchères publiques est remplacée par une vente faite par des sociétés de Bourse. Dès lors, le créancier gagiste a un droit de préférence sur le prix et se paye par privilège et préférence aux autres créanciers, à l'exception toutefois des créanciers privilégiés qui ont un rang meilleur que le gagiste. Il s'agit des super privilèges des salaires, privilèges des frais de justice, privilèges spéciaux mobiliers et certains privilèges fiscaux.



Dans l'hypothèse où les créances privilégiées sont d'un montant élevé, le créancier gagiste a intérêt à ne pas faire vendre les titres nantis mais à se contenter de son droit de rétention qui est opposable à tous les créanciers même privilégiés ou de demander que la chose engagée lui soit attribuée en propriété,

L'attribution des titres au créancier gagiste

Le créancier peut demander au tribunal d'ordonner que les titres nantis lui soit attribués en paiement, le jugement opérant alors, à son profit, transfert de la propriété desdits titres.

Afin d'éviter que les titres ne soient sous-évalués, il est prévu que l'estimation soit faite à dire d'experts, étant entendu que le juge n'est pas lié par l'estimation des experts et peut former sa conviction en considération des éléments de la cause.

Ce mode de réalisation du gage est avantageux pour le créancier, à la fois par sa simplicité (contrairement aux hypothèques qui exigent la saisie préalable du bien) et par ses effets car le conflit éventuel avec les créanciers privilégiés n'existe pas.

La vente publique des titres est peu usitée, sauf pour les titres de sociétés cotées, elle est peu aisée. En particulier, l'absence de garantie de passif, comme la mauvaise connaissance générale par le créancier gagiste de la situation de la société dont les titres sont vendus, rend peu attirante pour un tiers l'acquisition de tels titres dans un contexte de vente publique. En outre, l'attribution judiciaire du gage peut être demandée même après qu'une procédure collective ait été ouverte à l'encontre du débiteur.

LE CAUTIONNEMENT RÉEL DE LA SOCIÉTÉ CIBLÉ

Les limites du nantissement de titres comme garantie du financement incitent les prêteurs à demander, par le biais d'un cautionnement réel de la société cible, une sûreté sur les biens de cette dernière.

Ce cautionnement ne peut être toutefois donné que par certaines sociétés.

Sociétés civiles

Une société civile immobilière, sous réserve du respect de certaines conditions, peut se porter caution réelle, c'est-à-dire consentir une affectation hypothécaire sur son immeuble, au profit de l'établissement de crédit ayant prêté des fonds à l'acquéreur associé de cette société.

Pour qu'un tel cautionnement soit valable, il faut qu'il contribue à la réalisation de l'objet social de la société cible et, si tel n'est pas le cas, il doit d'abord être autorisé par l'unanimité des associés. Il ne doit pas ensuite aboutir à un détournement des biens sociaux.

Il faut aussi que les prêteurs, bénéficiaires de la garantie, soient de bonne foi et n'aient pas agi de façon frauduleuse de concert avec l'acquéreur.

**Sociétés en nom collectif**

Ces sociétés ne peuvent pas se porter caution de leurs associés.

Sociétés anonymes

Une SA ne peut avancer des fonds, accorder des prêts ou consentir une sûreté en vue de l'achat de ses propres actions par un tiers.

Société à responsabilité limitée (SARL)

L'article 51 de la loi du 24 juillet 1966 interdit aux gérants ou associés autres que les personnes morales de contracter auprès de la société des emprunts ainsi que de faire cautionner par la société leurs engagements envers des établissements de crédit qui leur auraient prêté des fonds.

LE FINANCEMENT DE LA SOCIÉTÉ CIBLÉ

L'acquisition d'une société immobilière comporte souvent la reprise par l'acquéreur d'un financement consenti directement à la société cible, notamment sous forme de comptes courant d'associés. Dans une telle hypothèse, l'acquéreur peut, au jour de la cession, obtenir qu'un établissement financier se porte acquéreur des comptes courants cédés concomitamment. En sa qualité de prêteur direct de la société, l'établissement financier peut se faire consentir une hypothèque de premier rang sur l'ensemble immobilier détenu par ladite société.

Alternativement, l'établissement financier peut consentir un prêt à la société pour lui permettre de rembourser les comptes courants des vendeurs.



LA FISCALITE DE L'ACQUISITION D'UNE SOCIETE IMMOBILIERE

Les questions fiscales liées à l'acquisition d'une société immobilière portent d'une part sur les droits d'enregistrement lors de la mutation des parts sociales ou des actions, et les opérations de transformation parfois imposées par la cession, et d'autre part sur les effets fiscaux indirects qui peuvent parfois se produire. La loi de finances pour 1999 a, en la matière, apportée d'importants changements.

A SAVOIR

CESSION DE TITRES REPRÉSENTATIFS D'APPORT EN NATURE

La cession des parts sociales d'une société non soumise à l'impôt sur les sociétés, reçues en rémunération d'apports en nature réalisés moins de trois ans avant ladite cession, est soumise aux droits d'enregistrement applicables aux biens apportés et non au droit de 4,80 %.

Ainsi, en cas d'apport préalable d'immeubles commerciaux, la cession de parts représentatives de cet apport sera soumise aux droits d'enregistrement au taux d'environ 18,5 %, si elle intervient dans les trois ans de l'apport.

LES DROITS D'ENREGISTREMENT

En principe, les cessions de titres de sociétés sont soumises à un droit d'enregistrement de 4,80 % à l'exception des cessions d'actions de SA et SAS soumises à un droit de 1 %, plafonné à 20 000 Frs (3 049 €). Cependant, à compter du 1^{er} janvier 1999, les cessions de titres de société à prépondérance immobilière, quelle que soit leur forme sociale, sont soumises à un droit d'enregistrement de 4,80 %.

Est considéré à prépondérance immobilière, selon l'article 726 du Code Général des Impôts, «*la personne morale non cotée en bourse dont l'actif est, ou a été au cours de l'année précédant la cession des participations en cause, principalement constitué d'immeubles ou de droits immobiliers situés en France ou de participations dans des personnes morales non cotées en bourse elles-mêmes à prépondérance immobilière*».

Les immeubles affectés par la société à sa propre exploitation sont pris en compte pour l'appréciation de la prépondérance immobilière. Echappent à ce régime, les organismes d'habitation à loyer modéré et les sociétés d'économie mixte exerçant une activité de construction ou de gestion de logements sociaux ainsi que les sociétés cotées. En effet, ils ne sont pas considérés comme des personnes morales à prépondérance immobilière et sont donc exclus de la taxation au taux de 4,80 %.

A SAVOIR

TVA GREVANT LES FRAIS LIÉS À L'ACQUISITION DES TITRES D'UNE SOCIÉTÉ :

par un arrêt du 22 juin 1993, la Cour de justice des communautés européennes a jugé que les dividendes sont placés hors du champ d'application de la TVA. Par ailleurs, l'article 271 du CGI prévoit que seul est déductible la TVA grevant des dépenses afférentes à des opérations soumises à la taxe. Il en résulte que la TVA grevant les frais liés à une acquisition de titres de société (commissions, honoraires juridiques...) n'est pas déductible. Cette situation est défavorable par rapport à une acquisition directe d'un immeuble affecté à une activité soumise à la taxe, cas dans lequel ladite TVA est déductible.

Chap.5

Sem.Gal

Indices

Abv

Index



Le droit d'enregistrement est assis sur le prix exprimé et le capital des charges qui peuvent ajouter au prix ou sur une estimation des parties si la valeur réelle est supérieure au prix augmenté des charges.

Les sociétés d'attribution

Les cessions de parts sociales de sociétés donnant droit à la jouissance ou à l'attribution de biens immobiliers sont soumises aux droits d'enregistrement (ou la TVA) applicables aux biens immobiliers dont l'attribution ou la jouissance est conférée aux porteurs de parts.

LES CRÉANCES

Il arrive fréquemment que la cession d'une société s'accompagne de la cession de la créance en compte courant que détient l'associé cédant sur la société cédée si elle est volontairement soumise à l'enregistrement. Cette cession est soumise à un droit d'enregistrement fixe de 1 500 F.

LES TRANSFORMATIONS DE SOCIÉTÉS

Avant le 1^{er} janvier 1999, en raison de la différence de droits applicables aux cessions de parts sociales (4,80 %) et d'actions (1 % plafonné à 20 000 Frs (3 049 €)), la société dont les titres étaient vendus, était souvent transformée en SA ou SAS (sous réserve d'abus de droit), afin d'éviter le paiement de droits d'enregistrement significatifs.

Depuis le 1^{er} janvier 1999, une telle opération, visant par exemple à transformer une SARL en SA, n'a plus guère d'intérêt sur le plan fiscal puisque celles-ci, dès lors que les sociétés sont à prépondérance immobilière, sont soumises à un même droit d'enregistrement de 4,80 %.

LES EFFETS FISCAUX INDIRECTS D'UNE ACQUISITION DE SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE

Mise à part les droits d'enregistrement, la cession d'immeubles via la cession de sociétés immobilières peut entraîner des effets fiscaux indirects.

La valeur nette comptable de l'actif immobilier détenu par la société peut être inférieure à sa valeur vénale telle que déterminée par les parties pour fixer le prix de vente des parts de la société

Cette situation engendre deux questions fiscales :

Le transfert de la plus-value latente

Lorsque la valeur nette comptable de l'actif immobilier de la société est inférieure à sa valeur retenue par les parties, la cession de la société emporte un transfert de la plus-value latente existant dans la société, du vendeur vers l'acquéreur.

En effet, si la société vend son actif immobilier après la cession des titres, c'est l'acquéreur qui supportera, au travers de la société ou directement si elle n'est pas soumise à l'IS, l'impôt afférent à cette plus-value que, sur le plan économique, il n'aura pas réalisé.

La capacité d'amortissement

En cas d'acquisition directe de l'immeuble, l'amortissement que pourra déduire l'acquéreur correspond au prix des constructions. En cas d'acquisition des titres de la société, la capacité d'amortissement dont disposera l'acquéreur ne sera pas la valeur réelle des constructions mais leur valeur nette au bilan de la société. Celle-ci sera fréquemment inférieure, notamment en raison des amortissements dotés antérieurement.

La perte financière correspondante sera égale à l'impôt qui aurait été économisé si les charges de la société avaient inclus la totalité de l'amortissement.



LA VIE ET LA PERENNITE DE L'IMMEUBLE

PLAN DU CHAPITRE

- Fiche 72..... LE DROIT DE PROPRIÉTÉ
- Fiche 73..... L'EXPROPRIATION
- Fiche 74..... INDIVISION ET MITOYENNETÉ
- Fiche 75..... LA COPROPRIÉTÉ ET SON ORGANISATION
- Fiche 76..... LES RAPPORTS ENTRE COPROPRIÉTAIRES
- Fiche 77..... LA DIVISION EN VOLUMES
- Fiche 78..... LA GESTION DE L'IMMEUBLE
- Fiche 79..... LA FISCALITÉ DE LA DÉTENTION DE L'IMMEUBLE
- Fiche 80..... L'AMORTISSEMENT DE L'IMMEUBLE
- Fiche 81..... L'ACTION DES CRÉANCIERS ET LA SAISIE IMMOBILIÈRE

Après l'acquisition d'un immeuble, il faut, évidemment, assurer sa pérennité et faire face aux multiples obligations légales et aux contraintes de gestion inhérentes à ce type d'actif. Les fiches de ce chapitre présentent donc les différents types d'organisation de la propriété sans omettre la dimension fiscale de la détention d'immeubles.

Chap.6

Som. G^{al}

Indices

Abv

Index



LE DROIT DE PROPRIETE

Le droit de propriété est reconnu par la Constitution ; son exercice est régi par le Code civil. La propriété est définie comme *«le droit de jouir et de disposer des choses de la manière la plus absolue, pourvu qu'on n'en fasse pas un usage prohibé par les lois ou par les règlements»* (article 544 du Code civil). Droit absolu, il confère à son titulaire l'usage du bien (usus), le droit de percevoir les fruits de ce bien (fructus) et d'en disposer (abusus).

Cependant, la multiplication des lois et règlements est venue limiter les pouvoirs du propriétaire et encadrer leur exercice.

Le droit du propriétaire demeure cependant exclusif et perpétuel : le propriétaire ne peut, en principe, être contraint de vendre ; la propriété se transmet de manière héréditaire et ne peut se perdre par une absence d'usage prolongé.

L'ACQUISITION DE LA PROPRIÉTÉ

La propriété s'acquiert par le jeu de son transfert ou de la prescription acquisitive.

LE TRANSFERT DE PROPRIÉTÉ

Il s'opère à titre onéreux (la vente, l'échange, l'apport en société par exemple) ou gratuit (par donation ou succession).

LA PRESCRIPTION ACQUISITIVE

La prescription acquisitive, ou «usucapion», permet à un possesseur d'immeuble de devenir, par l'écoulement du temps et sous certaines conditions, propriétaire d'un immeuble.

Elle est réservée à celui qui jouit d'une possession continue et non interrompue, paisible, publique, non équivoque à titre de propriétaire (article 2229 du Code civil).



Loi du 31 décembre 1913 :

«...Nul ne peut acquérir de droit par prescription sur un immeuble classé.»

La prescription acquisitive suppose des actes matériels manifestant l'exercice d'une possession réelle qui s'exerce pendant un certain délai.

Le délai de droit commun est de trente ans (article 2262 du Code civil), mais peut être abrégé si le possesseur est de bonne foi et détient un juste titre.



«...même en l'absence de transcription, l'acte par lequel la partie qui invoque l'usucapion abrégée a été mise en possession du terrain, constitue un juste titre, dès lors que cet acte était susceptible de transférer la propriété...»

(Cass. 3^{ème} Civ., 31 janvier 1984).

Le délai de prescription abrégé est de vingt ans, voire de dix ans si le propriétaire habite dans le ressort de la Cour d'Appel où est situé l'immeuble. La prescription peut être suspendue ou interrompue, notamment par la fin de la possession, une citation en justice, ou la reconnaissance par le possesseur du droit du propriétaire.

Une fois le délai expiré, le possesseur devient propriétaire.

**La prescription étant au plus trentenaire, l'origine de propriété n'est pas établie au-delà dans les ventes d'immeubles.**

La prescription acquisitive rend le possesseur propriétaire dès son entrée en possession, et non du jour où expire le délai.

LES LIMITES AU DROIT DE PROPRIÉTÉ

L'usufruit et les servitudes sont des démembrements du droit de propriété en ce qu'ils portent atteinte à l'un des trois éléments fondamentaux de ce droit : l'usage du bien, le droit d'en percevoir les fruits, ou le droit d'en disposer librement.

L'USUFRUIT

L'usufruit est un droit réel temporaire qui permet à son titulaire (usufruitier) d'avoir la jouissance d'une chose appartenant à une autre personne (le nu-propiétaire).

L'usufruit est un droit temporaire et au plus viager.

Il cesse en principe à la mort de l'usufruitier et n'est pas transmissible. S'il est constitué sur plusieurs têtes, il est généralement stipulé réversible sur la tête du survivant.

L'usufruit peut également cesser par l'arrivée du terme convenu ou la réunion sur la même tête des qualités d'usufruitier et de nu-propiétaire (on parle alors de consolidation).

Il peut porter sur toutes sortes de biens : immeubles, fonds de commerce, terrains loués, urbains ou agricoles...

L'usufruit naît par l'effet de la loi (droit d'usufruit du conjoint survivant), d'un testament ou d'un contrat (vente, échange ou donation).

Droits et obligations

L'usufruitier et le nu-propiétaire ont des droits complémentaires mais distincts.

L'usufruitier doit, sauf dispense, dresser un inventaire des biens dont il prend possession et fournir un cautionnement destiné à garantir le nu-propiétaire.

Il est tenu d'une obligation d'entretien et doit acquitter les charges et impôts liés à l'usage de la chose. *A défaut, il peut être déchu de son usufruit.*

**«...le simple recrépissement ou ravalement est une réparation d'entretien restant à la charge de l'usufruitier...» (Cass.1^{ère} Civ., 2 mars 1962)**

En contrepartie, l'usufruitier dispose du droit de jouir du bien et en perçoit tous les fruits.

L'usufruitier peut donner à bail l'immeuble. L'accord du nu-propiétaire est requis si l'immeuble est commercial, industriel ou artisanal ; à défaut d'accord, l'usufruitier peut requérir en justice l'autorisation de passer seul l'acte. Si le bail a plus de neuf ans, il n'est pas opposable au nu-propiétaire pour la durée qui excède ce délai.

Le nu-propiétaire peut disposer du bien mais ce droit s'avère limité puisqu'il doit respecter les droits de l'usufruitier. Le nu-propiétaire est tenu aux grosses réparations.

LES SERVITUDES RÉELLES

La servitude est un attribut du droit de propriété ; elle s'exerce au détriment d'un bien immobilier qu'elle grève (fonds servant) et au profit d'un bien voisin qu'elle valorise (fonds dominant). Elle se transmet avec le fonds dominant.

La servitude peut être d'origine légale ou conventionnelle, de nature civile (servitude de vues, de passage, d'écoulement des eaux...) ou administrative (servitude d'alignement...).

Elle peut être continue, c'est-à-dire qu'elle se maintient indépendamment de l'activité de l'homme, ou discontinue car nécessitant d'être utilisée pour se maintenir.

Elle peut être apparente ou occulte.

Les servitudes à la fois apparentes et continues peuvent faire l'objet d'une prescription acquisitive :

«Un délai de plus de trente ans s'étant écoulé entre la construction de la terrasse et l'assignation en justice, la Cour d'Appel en a justement déduit que les consorts Bourdon étaient fondés à invoquer l'acquisition par prescription d'une servitude de vue» (Cass. 2 juin 1999).



A SAVOIR**EXEMPLES :**

- *une servitude de vue existe par elle-même sans que le titulaire ait à regarder à chaque instant à sa fenêtre (Cass. 3^{ème} Civ., 29 avril 1986),*
- *une servitude d'eaux usées ne peut se perpétuer sans l'action renouvelée de son bénéficiaire (Cass. 3^{ème} Civ., 11 mai 1976).*

Elles peuvent être utilisées à des fins d'urbanisme.

Si le propriétaire du fonds dominant peut, à ses frais, faire tous les ouvrages nécessaires pour user de la servitude ou la conserver, il ne peut rien faire qui aggrave la situation du fonds servant. De son côté, le *propriétaire du fonds servant doit supporter l'exercice de la servitude* sans rien faire qui puisse nuire à son exercice.

LA PUBLICITÉ ET LA PROTECTION DU DROIT DE PROPRIÉTÉ

Toute constitution ou modification d'un droit réel sur un immeuble est soumise à publicité au fichier immobilier détenu à la conservation des hypothèques. La publicité foncière assure l'opposabilité aux tiers des droits inscrits.

Par ailleurs, le Code civil prévoit toute une série d'actions visant à protéger les droits du propriétaire.

*LES ACTIONS PÉTITOIRES ET POSSESSOIRES***L'action en revendication**

Il s'agit d'une action dite «pétitoire» en ce qu'elle a pour objet de faire reconnaître en justice un droit de propriété sur un immeuble.

Le demandeur doit rapporter la preuve de son droit, par titre, à l'aide de présomption ou d'indices.

L'action est de la compétence du tribunal de grande instance du ressort de l'immeuble.

Les actions possessoires

Elles ont pour objet de protéger la possession contre le trouble qui l'affecte ou la menace. Trois actions sont prévues par le Code :

- *la plainte* protège le possesseur actuellement dans sa possession,
- *la dénonciation de nouvel œuvre* protège le possesseur contre un trouble éventuel,
- *la réintégrande* est ouverte au possesseur qui a été dépossédé de son bien par la violence.

Ces actions sont ouvertes à ceux qui, paisiblement, possèdent ou détiennent un immeuble depuis au moins un an ; l'action en réintégrande peut être exercée avant.

Elles doivent être engagées devant le tribunal d'instance dans un délai d'un an à compter du trouble ou de la dépossession.



Le Code civil interdit le cumul des actions possessoires et pétitoires.

L'ACTION EN BORNAGE

L'action en bornage (article 646 du Code civil) permet au propriétaire qui ignore les limites de son fonds et qui craint un empiétement de la part d'un voisin de faire constater en justice, à défaut d'accord amiable, la délimitation exacte de sa propriété.

Le bornage sera effectué par un géomètre-expert.



L'EXPROPRIATION

L'expropriation est une prérogative de puissance publique permettant dans un but d'utilité publique et moyennant le respect d'un certain nombre de garanties de procédure et de fond, de contraindre une personne privée à céder un immeuble ou un droit réel immobilier lui appartenant. Ainsi, l'expropriation permet l'appropriation forcée d'un bien immobilier appartenant à un propriétaire privé, nécessaire à la satisfaction d'un besoin d'intérêt général autrement impossible à satisfaire.

LES BIENS POUVANT ÊTRE EXPROPRIÉS

Les biens susceptibles d'expropriation sont les immeubles et les droits réels immobiliers (usufruits, droits d'usage, droits d'emphytéose...). Les biens meubles ne sont pas susceptibles d'expropriation. Par-delà l'immeuble qui en est l'objet, l'expropriation peut directement compromettre la situation des preneurs du bien exproprié. Ainsi, même si un fonds de commerce ne saurait faire l'objet d'une expropriation, l'extinction du droit qu'un propriétaire détenait sur son immeuble par l'effet d'une expropriation peut entraîner la disparition du fonds de commerce concerné.

LE BUT DE L'EXPROPRIATION

La notion d'utilité publique, qui constitue normalement le but de l'expropriation, a évolué dans le temps. Si la déclaration des droits de l'homme de 1789 exigeait «*la nécessité publique*», le *Code civil de 1804* utilise la notion déjà plus large «*d'utilité publique*». Diverses lois contemporaines ont substantiellement élargi cette notion. Aujourd'hui, c'est en pratique l'«*intérêt général*» qui constitue le fondement de l'expropriation. Le contrôle juridictionnel a d'ailleurs beaucoup évolué sur ce point. A cet égard, le Conseil d'État a imposé depuis 1971 la méthode du «*bilan coûts-avantages*» qui intègre divers éléments tenant aux divers avantages et inconvénients pouvant résulter de l'opération.

LES AUTEURS DE L'EXPROPRIATION

Seul l'État, au travers de l'acte de déclaration d'utilité publique, peut être l'initiateur de la procédure d'expropriation, même s'il n'en est pas le bénéficiaire obligatoire. Cela signifie que tous les actes importants de la procédure d'expropriation relèvent de la compétence d'autorité de l'État (ministre ou préfet). Mais, d'autres personnes publiques (régions, départements, communes et leurs établissements publics) peuvent être bénéficiaires de l'expropriation.



Peuvent également être bénéficiaires de l'expropriation certaines personnes privées, par exemple les concessionnaires de service public.

Chap.6

Som.Gal

Indices

Abv

Index



LES DEUX PHASES DE LA PROCÉDURE D'EXPROPRIATION

La procédure d'expropriation comporte deux phases bien distinctes :

- La première phase, dite *administrative*, comprend trois étapes principales : l'enquête préalable à la déclaration d'utilité publique ; l'acte de déclaration d'utilité publique proprement dit (DUP) ; et la détermination des parcelles expropriées par l'«arrêté de cessibilité». L'ensemble de ces actes peuvent, le cas échéant, être soumis au contrôle du juge administratif.
- La seconde phase, dite *judiciaire*, a pour objet d'autoriser le transfert de propriété et la fixation des indemnités d'expropriation dues aux diverses personnes intéressées. Les deux actes majeurs auxquels elles donnent lieu, l'ordonnance d'expropriation et le jugement de fixation du montant des indemnités, relèvent de la compétence du juge judiciaire et, plus précisément, du juge de l'expropriation.



Ce n'est qu'après le versement des indemnités que la collectivité expropriante peut prendre possession des biens expropriés, en vertu du principe de «juste et préalable indemnité» (il n'est dérogé à ce principe qu'en cas de procédure d'expropriation dite d'extrême urgence).



INDIVISION ET MITOYENNETE

Les nécessités de la vie en société, la pluralité d'héritiers mais également le voisinage entre deux propriétés font qu'un immeuble appartient fréquemment à plusieurs personnes, ou est le lieu d'exercice de droits concurrents. Cette situation a nécessité l'établissement de règles dont l'objectif est de concilier les droits exclusifs des propriétaires sur leurs biens et l'intérêt général de la collectivité.

LA MITOYENNETÉ

La mitoyenneté est l'indivision organisée des murs et clôtures séparant deux fonds contigus appartenant à deux propriétaires distincts.

Un mur mitoyen n'est donc pas une double propriété privative, comme si chacun des copropriétaires était propriétaire exclusif de la partie du mur située sur son terrain ; les deux voisins ont des droits et des charges égaux et réciproques qui portent sur les deux moitiés du sol et du mur.

La mitoyenneté s'applique à toutes les formes de clôtures séparatives, qu'il s'agisse de murs, clôtures, fossés, barrières, haies, etc.

Établissement de la mitoyenneté

- La mitoyenneté peut s'établir par *une convention* conclue entre les deux propriétaires en vue notamment de l'édification à frais communs d'une clôture sur la ligne séparative des fonds ou de la cession de la mitoyenneté d'un mur d'un propriétaire à son voisin. De telles conventions ne sont pas réglementées ; elles peuvent être expresse ou tacites, le juge pouvant être amené à se référer aux usages locaux pour déterminer l'existence d'une convention.
- La mitoyenneté peut aussi être acquise par *prescription trentenaire* (usucapion) ou abrégée en cas de possession apparente et non équivoque de la mitoyenneté du mur.



«Le fait d'appuyer une construction contre un mur pendant trente ans entraîne la prescription acquisitive de la mitoyenneté de ce mur.»
(Cass. 3^{ème} Civ., 8 décembre 1971)

- La contrepartie de l'acquisition de la mitoyenneté d'un mur est le remboursement au propriétaire de la moitié de la dépense relative à son édification. Le propriétaire d'un mur privatif déjà construit ne peut contraindre son voisin à en acquérir la mitoyenneté sauf si le voisin utilise le mur, notamment en appuyant une construction contre le mur de séparation.

Preuve de la mitoyenneté

Le plus souvent, elle résulte d'un titre, quelles qu'en soient la forme et la date. Si le titre émane des deux voisins, la preuve est absolue ; sinon il n'a valeur que de présomption.

Elle procède aussi de la prescription ou de présomptions légales. Il peut s'agir de présomptions tenant aux détails de la construction, à la configuration des fonds ou à toute autre circonstance. Ces présomptions découlent des articles 653 et 654 du Code civil mais n'ont pas un caractère limitatif.

En cas de conflit entre les différents modes de preuve, le titre ou la prescription acquisitive l'emporte sur les marques de non mitoyenneté qui priment elles-mêmes les présomptions de mitoyenneté.

Effets de la mitoyenneté

Droit des propriétaires mitoyens. Le propriétaire a le droit d'effectuer des travaux dans et contre le mur mitoyen sous réserve de ne pas porter atteinte aux droits du voisin, les juges appréciant souverainement le respect de ces droits.



«**L'aménagement d'une porte dans un mur mitoyen est soumis à l'accord du voisin**» (TGI Paris, 8 juillet 1980).

Chacun des propriétaires mitoyens peut également exhausser le mur mitoyen. Ce droit n'est pas soumis à autorisation préalable de l'autre propriétaire : en cas de préjudice, une indemnisation sera due. La partie exhaussee du mur est la propriété exclusive et privative de son constructeur. Pour les constructions adossées au mur mitoyen, seules les constructions légères ne sont pas soumises à l'accord du voisin.

Charges de mitoyenneté. Chacun des propriétaires mitoyens doit supporter les charges relatives à l'entretien du mur proportionnellement à son droit. Cette obligation ne s'applique pas lorsque la dégradation du mur est imputable à un seul des deux propriétaires.

L'obligation de supporter les charges du mur mitoyen se transmet avec l'immeuble.

Perte de la mitoyenneté

Un propriétaire peut refuser de participer aux charges du mur mitoyen en abandonnant son droit de mitoyenneté, c'est-à-dire en renonçant unilatéralement à sa part dans la propriété du mur et du sol.

La faculté d'abandon ne peut toutefois être exercée si elle a pour objet de se soustraire aux dépenses de réparation et de reconstruction rendues nécessaires par le fait même du propriétaire.

L'INDIVISION

L'indivision est une organisation collective de la propriété consacrée par le Code civil : elle réunit plusieurs personnes disposant de droits en commun sur la propriété de biens meubles ou immeubles, sur leur nu propriété ou encore leur usufruit.

Sous le régime de l'indivision, chaque indivisaire a un droit sur la totalité du bien, la quote-part de chacun des indivisaires n'étant pas attachée à une part distincte du bien indivis. L'indivision est d'origine légale (indivision successorale entre les héritiers, indivision post-communautaire après divorce) ou conventionnelle (acquisition d'un bien en commun).

Le régime légal de l'indivision

Ce régime s'applique de plein droit à toute indivision, en l'absence d'une convention d'indivision. Il est caractérisé par un droit au partage, la possibilité de céder les droits indivis et des modalités de jouissance et de gestion des biens indivis.

Partage de l'indivision. L'article 815 alinéa 1^{er} du Code civil dispose : «*nul ne peut être contraint de demeurer dans l'indivision, le partage peut être toujours provoqué, à moins qu'il n'y ait été sursi par jugement ou convention*». Ainsi, l'indivisaire peut imposer le partage de l'indivision à l'ensemble des co-indivisaires en introduisant une action en partage. Seule une convention contraire ou une décision de justice peuvent s'opposer à cette action. Des cas de maintien judiciaire de l'indivision sont prévus par la loi. Le tribunal peut également surseoir au partage pour deux années au plus si ce partage risque de porter atteinte à la valeur des biens indivis.

Enfin, le tribunal peut, à la demande des co-indivisaires, attribuer au demandeur du partage sa part dans l'indivision, soit en nature si celle-ci est détachable du bien, soit en argent si le demandeur en exprime la préférence. Ce mécanisme permet de rendre la liberté à un indivisaire tout en maintenant l'indivision entre les co-indivisaires qui le souhaitent. Ce partage partiel n'est pas obligatoire : le tribunal apprécie souverainement s'il doit être accordé en fonction des intérêts en présence.

Cession des biens indivis (art. 815-14 C. civ.). Un indivisaire peut aussi sortir de l'indivision en cédant ses droits indivis. Cette cession substitue le cessionnaire dans les droits de l'indivisaire cédant. Cependant, afin d'éviter une intrusion d'un tiers dans l'indivision, la loi confère aux co-indivisaires un droit de préemption.

En conséquence, l'indivisaire qui entend céder sa part est tenu de notifier par voie d'huissier aux autres indivisaires le prix et les conditions de la cession projetée ainsi que les coordonnées de l'acquéreur.

Chaque indivisaire dispose d'un délai d'un mois pour informer par acte d'huissier qu'il exerce son droit de préemption aux prix et conditions qui lui ont été notifiés. Sur notification d'une préemption, l'indivisaire cédant a toutefois la faculté de renoncer à la cession de ses droits indivis. En cas de pluralité de préemptions, les co-indivisaires qui ont exercé ce droit sont réputés acquérir ensemble la quote-part mise en vente, et ce, en proportion de leur part respective dans l'indivision. S'il y a cession par adjudication, les co-indivisaires bénéficient d'un droit de substitution à l'adjudicataire : cette faculté de substitution ne s'applique que lorsque l'adjudication porte sur les droits d'un indivisaire, et non en cas d'adjudication du bien indivis lui-même.

Toute cession opérée au mépris de l'article 815-14 du Code civil est nulle, l'action en nullité se prescrivant par cinq années.

Jouissance des droits indivis. Chaque indivisaire peut jouir librement des biens indivis sous réserve de ne pas porter atteinte aux droits des autres co-indivisaires, et de respecter la destination des biens ainsi que les actes réguliers passés au cours de l'indivision.

A SAVOIR

«Les constructions élevées sur un immeuble indivis par l'un des propriétaires deviennent la propriété commune des co-indivisaires si leur démolition n'est pas demandée.»
(Cass. 3^{ème} Civ., 9 mars 1994)

Les modalités d'exercice du droit d'usage et de jouissance peuvent être fixées soit par une convention établie par l'ensemble des intéressés, dite *convention de jouissance privative*, qui peut être tacite ou expresse, à durée déterminée ou indéterminée.

Cette convention fixe généralement l'indemnité d'occupation qui est due par le bénéficiaire d'un droit de jouissance privative.

A défaut de convention entre indivisaires, l'exercice du droit d'usage et de jouissance est réglé à titre provisoire par le président du tribunal statuant en la forme des référés.

Suivant l'article 815-10 alinéa 3 du Code civil, «*chaque indivisaire a droit aux bénéfices provenant des biens indivis et supporte les pertes proportionnellement à ses droits dans l'indivision.*»

La répartition du passif ne s'applique donc pas au prorata des dépenses engagées par chacun des co-indivisaires mais en proportion de leurs parts respectives au sein de l'indivision.

Selon l'article 815-11 du Code civil, «*tout indivisaire peut demander sa part annuelle dans les bénéfices, déduction faite des dépenses entraînées par les actes auxquelles il a consenti ou qui lui sont opposables.*» Chaque co-indivisaire peut obtenir par décision du tribunal une avance en capital sur les droits lui revenant dans la limite des fonds disponibles.

Gestion des biens indivis. Les indivisaires peuvent prendre seuls les mesures conservatoires de leurs droits individuels ou nécessaires à la conservation des biens indivis.



«Il s'agit des actes matériels ou juridiques ayant pour objet de soustraire le bien indivis à un péril imminent sans compromettre sérieusement le droit des indivisaires»
(Cass. 3^{ème} Civ., 25 janvier 1983)

Chaque indivisaire «*peut employer à cet effet les fonds de l'indivision détenus par lui*» et «est réputé en avoir la libre disposition à l'égard des tiers» (article 815-2 alinéa 2 du Code civil). A défaut de fonds disponibles, il peut obliger ses co-indivisaires à faire avec lui les dépenses nécessaires.

Hormis ce cas, le consentement de tous les indivisaires est *requis pour les actes d'administration et de disposition relatifs aux biens indivis*, les indivisaires peuvent cependant donner à un ou plusieurs d'entre eux un mandat général d'administration : ce mandat peut être confié à un tiers à l'indivision.

Pour les actes qui ne sont pas relatifs à l'exploitation normale des biens indivis et pour la conclusion et le renouvellement des baux, un mandat spécial est exigé.

Les actes conclus avec l'accord d'une partie seulement des indivisaires sont inopposables aux autres indivisaires et leur efficacité est subordonnée au résultat du partage.

Enfin, dans les situations complexes où l'intérêt de l'indivisaire est en jeu, le président du Tribunal de grande instance peut «*prescrire ou autoriser toutes les mesures urgentes que requiert l'intérêt commun*».

Le régime conventionnel de l'indivision

Forme et durée

Les conventions d'indivision sont prévues par le Code civil.

La convention doit, à peine de nullité, être établie par écrit et conclue pour une durée déterminée qui ne saurait être supérieure à 5 ans ou pour une durée indéterminée.

- si la convention est conclue pour une durée déterminée, le partage ne peut être provoqué avant le terme convenu, sauf en présence d'un juste motif.
- si la convention de l'indivision est à durée indéterminée, le partage peut être provoqué à tout moment.

Modalités

L'organisation et le mode de gestion de l'indivision sont précisés dans la convention.

- les co-indivisaires peuvent nommer un ou plusieurs gérants, choisis ou non parmi les co-indivisaires, le gérant indivisaire bénéficie d'une protection particulière et ne peut être révoqué que par une décision unanime des autres indivisaires.

La révocation des gérants non indivisaires est soumise à la convention ou, à défaut de stipulation particulière, à la majorité des indivisaires en nombre et en parts.

- les gérants représentent et administrent la copropriété conformément à la loi ou aux dispositions plus restrictives de la convention. Pour toutes les décisions qui excèdent les pouvoirs du gérant, l'unanimité des co-indivisaires est requise. Il est cependant possible de déroger à cette règle de l'unanimité s'il n'y a pas d'incapable parmi les co-indivisaires, à l'exception de l'aliénation des immeubles.



LA COPROPRIETE ET SON ORGANISATION

La copropriété, c'est l'organisation d'un immeuble bâti qui appartient à au moins deux propriétaires et dans lequel le droit de chaque copropriétaire porte pleinement sur ses parties privatives et indivisément sur les parties communes de l'immeuble.

A SAVOIR

Tout acte de vente doit mentionner que l'acquéreur a eu précédemment connaissance du règlement de copropriété. Même si cette mention ne figure pas à l'acte de vente, le règlement s'impose à l'acheteur. Il est donc important de prendre connaissance du règlement de copropriété préalablement à l'acquisition d'un lot. définition jurisprudentielle.

Ce régime s'applique aussi bien à un bâtiment collectif (copropriété verticale) qu'à un ensemble de bâtiments édifiés sur un terrain commun (copropriété horizontale).

Le statut de la copropriété est régi par la loi modifiée du 10 juillet 1965, complété par le décret du 17 mars 1967.

La loi de 1965 s'applique aussi, à défaut d'une organisation différente, aux ensembles immobiliers complexes, formés de la juxtaposition de parcelles privatives ne relevant pas de la copropriété et d'éléments communs (terrains de sport, voie commune, etc).

La loi de 1965 s'applique à la totalité des lots bâtis ou non bâtis, en raison de son caractère impératif (Cass. Civ. 3^{ème} 30 juin 1998).

En revanche, le statut de la copropriété ne s'applique pas aux immeubles en indivision simple, aux lotissements, aux immeubles en multipropriété,

à ceux appartenant à une société immobilière d'attribution, et de manière générale, à toutes les situations sans coexistence entre parties communes et parties privatives.

Le régime de la copropriété ne s'applique pas aux ensembles immobiliers, lesquels supposent une hétérogénéité des droits de propriété sur le sol (Cass. Civ. 3^{ème} 17 février 1999).

L'organisation de la copropriété : la copropriété repose à la fois sur une base contractuelle, le règlement de copropriété, et sur des règles légales qui déterminent les organes de la copropriété et leurs modalités de fonctionnement.

Le règlement de copropriété : son établissement est obligatoire.

Il est généralement rédigé par le notaire à la demande du promoteur ou du propriétaire qui divise son immeuble. Chaque copropriétaire y adhère lors de l'acquisition de son lot.

Le règlement de copropriété comporte obligatoirement trois types de dispositions : le premier est relatif à la distinction des parties privatives et communes, à leur destination, ainsi qu'aux conditions de leur jouissance (clause relative à l'exercice d'une profession, à l'apposition d'enseigne publicitaire, etc).

A SAVOIR

LA COPROPRIÉTÉ ET L'AMIANTE

Un décret du 7 février 1996, modifié par un décret du 12 septembre 1997, relatif à la protection des risques liés à l'amiante, fixe des obligations à la charge des propriétaires d'immeubles collectifs. Ceux-ci doivent, sous peine de sanctions pénales, faire procéder à la recherche de l'amiante et faire effectuer dans certains cas des travaux d'enlèvement des flocages ou des calorifugeages.

Chap.6

Sem.Gal

Indices

Abv

Index



Ensuite une série de dispositions relatives à la répartition des charges communes bien que sur ce point, la liberté contractuelle soit réduite. On trouve enfin les règles relatives à l'administration de l'immeuble, à savoir le fonctionnement des organes, les pouvoirs du syndic, etc.



De façon générale, «le règlement de copropriété ne peut imposer aucune restriction aux droits des copropriétaires en dehors de celles qui seraient justifiées par la destination de l'immeuble, telle qu'elle est définie aux actes, par ses caractères ou sa situation».

Le règlement de copropriété doit obligatoirement être publié à la conservation des hypothèques.

L'état descriptif de division : le plus souvent en tête du règlement de copropriété, l'état descriptif de division a pour objet de définir les lots de copropriété. Pour chaque lot, il comporte l'identification par un numéro, la situation du lot (bâtiment, étage, porte), la désignation de ce lot (cave, parking, appartement) et la détermination de la quote-part que détient chaque lot dans les parties communes.

La quote-part de parties communes affectée à un lot est normalement proportionnelle à la valeur du lot par rapport à la valeur de l'ensemble de l'immeuble.

Cette valeur relative tient compte de la consistance, de la superficie, mais également de la situation du lot. Communément, cette quote-part de parties communes affectée à chaque lot privatif est appelé tantième de copropriété. La répartition *des tantièmes de copropriété*, une fois établie, est intangible : une décision unanime des copropriétaires est nécessaire pour la modifier.

L'état descriptif de division est également publié à la conservation des hypothèques.

Les organes de la copropriété : ils sont régis par la loi et les dispositions non contraires du règlement de copropriété.

Il existe trois grands organes de la copropriété : l'assemblée générale qui a pour objet de prendre des décisions, le syndic qui a pour mission d'exécuter les décisions de l'assemblée générale, de recouvrer les charges et de gérer la copropriété, et enfin le conseil syndical qui a pour mission d'assister et de contrôler le syndic.

L'assemblée générale. Elle est composée de l'ensemble des copropriétaires de l'immeuble. Elle se réunit au moins une fois par an sur convocation, adressée généralement par le syndic, au moins 15 jours à l'avance à l'ensemble des copropriétaires. Le délai de convocation à une assemblée générale court à compter du lendemain du jour de la première présentation de la lettre recommandée au domicile du destinataire (Décret 4 avril 2000 modifiant l'article 63 du Décret du 17 mars 1967 alinéa 1). Cette convocation doit comporter l'ordre du jour de l'assemblée générale, qui peut être complété à la demande des copropriétaires.

A SAVOIR

Lors de sa première désignation et au moins tous les trois ans, le syndic doit soumettre au vote de l'assemblée générale une résolution portant sur l'ouverture ou non d'un compte bancaire ou postal séparé au nom du syndicat. A défaut, le mandat du syndic est nul de plein droit.

Les copropriétaires peuvent assister personnellement à l'assemblée générale ou se faire représenter en remettant un pouvoir prévu à cet effet à toute personne de leur choix, à l'exclusion du syndic. Chaque copropriétaire a un nombre de voix qui correspond à la quote-part de millièmes qu'il détient dans les parties communes. Il ne peut disposer de plus de trois pouvoirs.

La loi définit trois types de majorité selon l'importance des décisions à prendre :

- **La majorité dite simple** (article 24) correspond à la majorité des voix des copropriétaires présents ou représentés. A cette majorité sont approuvés les comptes du syndic, le vote du budget, des travaux

d'entretien et de réparation de l'immeuble, mais également les autorisations données au syndic d'engager une procédure judiciaire autre que celle relative au recouvrement des charges.



- *La majorité absolue* (article 25) correspond à la majorité des voix de l'ensemble des copropriétaires. A cette majorité sont votés, entre autres, la nomination et la réélection du syndic, la désignation des membres du conseil syndical, le vote des travaux rendus obligatoires par la loi ou le règlement.
- Enfin, *la double majorité* (article 26) correspond à la majorité en nombre des copropriétaires à laquelle s'ajoute la majorité des deux tiers des voix de la copropriété. A cette majorité sont votées les décisions plus importantes telles la vente de parties communes de l'immeuble, la modification du règlement de copropriété quant à la jouissance des parties communes et à l'administration de l'immeuble, les travaux d'amélioration. Toute résolution qui porterait atteinte à la destination de l'immeuble doit être votée à l'unanimité des copropriétaires.

A l'issue de l'assemblée générale, un compte rendu est notifié par lettre recommandée avec accusé de réception par le syndic aux copropriétaires absents ou opposants. Seuls ces derniers peuvent, dans le délai de deux mois à compter de la notification du procès verbal, contester devant le Tribunal de Grande Instance du lieu de situation de l'immeuble les décisions de l'assemblée générale.



Le copropriétaire qui s'abstient est irrecevable à contester la décision prise par l'assemblée générale, même s'il s'agit du rejet de la résolution qu'il a lui-même proposée (Cass. 3^{ème} Civ. - 3 juillet 1996).

Le syndic. Le syndicat des copropriétaires, c'est-à-dire l'ensemble des copropriétaires titulaires d'un lot dans l'immeuble, doit obligatoirement être représenté par un syndic. A défaut, un administrateur judiciaire est désigné par le tribunal.

Le syndic peut être bénévole (un copropriétaire ou conjoint d'un copropriétaire). Plus souvent, il est un professionnel titulaire d'une carte professionnelle de gestion délivrée par la Préfecture sur justification de son aptitude professionnelle, d'une garantie financière et d'une assurance.

Le syndic est désigné par l'assemblée pour une durée maximum de trois ans et peut être renouvelé dans ses fonctions. Sa rémunération est librement fixée par un contrat soumis à l'approbation des copropriétaires. Le syndic peut être remplacé soit à l'échéance de son mandat s'il n'est pas réélu, soit à la suite de sa révocation. Son rôle est défini par l'article 18 de la loi : il exécute les décisions de l'assemblée générale, notamment en faisant exécuter les travaux votés par l'assemblée, en tenant la comptabilité du syndicat et en recouvrant les charges de copropriété. Il représente le syndicat en convoquant l'assemblée générale, en le défendant dans les actions en justice qui sont engagées à son encontre, en introduisant les procédures judiciaires au nom du syndicat.

Il tient une comptabilité distincte pour chaque syndicat qu'il administre et conserve les archives de ce syndicat.

Il est responsable de ses fautes et négligences tant à l'égard du syndicat des copropriétaires qu'à l'égard de chacun des copropriétaires pris individuellement.

Le conseil syndical. Il est désigné par l'assemblée générale pour une durée maximum de trois ans renouvelable. Le conseil syndical est choisi parmi les copropriétaires et leurs conjoints. Les membres du conseil syndical élisent eux-mêmes un président. L'assemblée générale des copropriétaires peut toutefois renoncer à désigner un conseil syndical. Cette décision est prise à la majorité de l'article 26.

Le rôle du conseil syndical est assez limité. Il assiste le syndic sur tous les problèmes de la copropriété, et notamment donne un avis motivé sur les travaux qui dépassent une certaine somme fixée par l'assemblée. Il contrôle la comptabilité du syndic.



LES RAPPORTS ENTRE COPROPRIETAIRES

Les copropriétaires eux-mêmes peuvent susciter des difficultés, notamment le délicat problème du partage des charges de copropriété...

Droits du copropriétaire sur son lot. Le copropriétaire dispose d'un droit exclusif sur son lot. Il peut donc le céder librement, toute clause contraire insérée dans le règlement de copropriété étant nulle.

En revanche, le syndic de la copropriété est nécessairement avisé par le notaire de la cession projetée du lot et peut faire opposition sur le prix de vente pour le montant des charges restant dues par le vendeur. Le copropriétaire peut librement louer son lot sous réserve des dispositions du règlement de copropriété relatives à la destination de l'immeuble (par exemple *une clause d'habitation bourgeoise* interdisant l'exercice de tout commerce). Le locataire doit se faire remettre le règlement de copropriété et le respecter.

Le copropriétaire peut librement exercer ses droits sur son lot, comme sur les parties communes, sous la double réserve de ne pas porter atteinte à la destination de l'immeuble et aux droits des autres copropriétaires (troubles de voisinage).

Le copropriétaire peut effectuer à l'intérieur de son lot tous les travaux d'entretien et d'amélioration sous réserve que, si les travaux affectent les parties communes ou l'aspect extérieur de l'immeuble, une autorisation préalable de l'assemblée générale, à la majorité de l'article 25, soit requise. En cas de refus d'autorisation par l'assemblée générale, le copropriétaire peut saisir le tribunal aux fins d'obtenir cette autorisation.

Il obtiendra gain de cause si les travaux ne portent pas atteinte à l'intégrité de l'immeuble ou ne modifient pas les conditions d'exploitation du local (Civ. 3^{ème} 2 février 1999).

Le copropriétaire doit laisser l'accès libre à son lot pour tous les travaux portant sur les parties communes de l'immeuble.

Les charges de copropriété. Ce sont les dépenses réalisées dans l'intérêt de la copropriété. On peut distinguer deux types de charges : les charges d'administration, d'entretien et de conservation de l'immeuble, dont la répartition est fonction de la quote-part de chacun des copropriétaires dans l'immeuble, et les charges entraînées par les services collectifs et les éléments d'équipement commun, dont la répartition est fonction de l'utilité de ces services et éléments pour chaque lot.

Aussi ne tient-on pas compte de l'utilisation réelle des équipements et services mais seulement de l'utilité qu'ils représentent pour chaque lot. Les quotes-parts correspondent généralement aux millièmes affectés à chaque lot.

En principe, les charges de copropriété ne peuvent être modifiées qu'à l'unanimité des copropriétaires, sauf en cas d'achat ou de vente de parties communes, de partage d'un lot, de changement d'usage des parties privatives ou de travaux qui nécessitent la modification des charges.

Elles peuvent toutefois être modifiées en justice à la suite d'une action engagée par un copropriétaire qui s'estime lésé, cette action étant soumise à certaines conditions définies par la loi.

L'action est également possible sans condition de délai ou de lésion si la répartition des charges telle que fixée par le règlement de copropriété est contraire aux principes légaux de répartition prévus par la loi.

Les charges sont recouvrées par le syndic sous peine de voir engagée sa responsabilité personnelle. En cas d'arriérés de charges de copropriété, le syndic peut, sans autorisation, engager toutes les procédures de recouvrement et notamment hypothéquer le lot, objet de l'arriéré.

Il bénéficie d'un privilège spécial immobilier depuis la loi du 24 juillet 1994 et peut engager une procédure de saisie immobilière dès l'obtention d'un titre exécutoire.



En application de l'article 32 de la loi du 9 juillet 1991, les clauses d'aggravation des charges insérées dans le règlement de copropriété sont réputées non écrites en l'absence d'un titre exécutoire.

A NOTER

Depuis la loi du 18 décembre 1996, dite loi Carrez, applicable à compter du 19 juin 1997, les promesses unilatérales de vente ou d'achat et les ventes d'un lot de copropriété ou d'une fraction de lot doivent indiquer la surface du bien vendu, sous peine d'entraîner la nullité de la vente. Si la superficie réelle est inférieure de plus de 5 % à celle indiquée dans l'acte, une diminution du prix proportionnelle à la moindre mesure peut être réclamée.



LA DIVISION EN VOLUMES

La division en volumes est une création de la pratique, née dans les années cinquante et liée au progrès technique ainsi qu'à la croissance urbaine. En raison de la rareté et du coût de l'espace, les opérations d'aménagement en milieu urbain ont conduit à superposer, juxtaposer et imbriquer des locaux destinés à recevoir des affectations différentes : locaux affectés à un usage privé (logements, bureaux, centres commerciaux) et public (parc de stationnement, passage piétons, ligne de métro, etc). Par ailleurs, les progrès techniques ont permis la réalisation d'ouvrages importants tant en hauteur qu'en profondeur. Ces ensembles de bâtiments sont habituellement dénommés «ensembles immobiliers complexes» (EIC).

LE PRINCIPE DE LA DIVISION EN VOLUMES

L'utilisation de la troisième dimension de l'espace



Traditionnellement, la propriété du sol emporte la propriété du sous-sol et de l'espace aérien correspondant.

Cependant, rien n'empêche de dissocier juridiquement les différentes composantes d'une propriété immobilière. *La division en volumes repose sur l'abandon de la notion de propriété foncière unique et résulte de la dissociation entre le sol, le dessus du sol (ou surfonds) et le sous-sol (ou tréfonds).* Cette dissociation aboutit à la création de volumes immatériels car physiquement détachés du terrain.

Le volume immobilier peut donc se définir comme un espace correspondant à un immeuble à construire ou construit, susceptible de faire l'objet d'un droit de propriété et ne comportant pas de parties communes indivises avec d'autres volumes.

UNE ORGANISATION DIFFÉRENTE DE LA COPROPRIÉTÉ

Chaque propriétaire d'un volume immobilier est propriétaire de ce volume et des constructions incluses à l'intérieur. A la différence de la copropriété, la propriété du sol et des équipements communs n'est pas divisée en quotes-parts indivises de parties communes destinées à être affectées aux parties privatives. Les volumes donnent lieu à l'établissement de lots pour le besoin de la publicité foncière. *A l'intérieur de son volume, chaque propriétaire est libre d'appliquer le régime de propriété de son choix.* Ainsi, chaque volume peut servir de cadre à une copropriété, les parties communes étant constituées par le volume immobilier et l'ensemble des équipements communs qui le composent. Le règlement de copropriété et l'état descriptif de division en copropriété font alors référence aux lots de l'état descriptif de division en volumes décrivant le volume concerné.

En conséquence, il y aura une imbrication dans un lot de volumes de plusieurs lots de copropriété.



LA GESTION DES VOLUMES

L'individualisation des volumes s'effectue par l'établissement d'un état descriptif de division et la rédaction d'un cahier des charges et servitudes. Lorsqu'il existe des équipements qui intéressent plusieurs volumes (voirie, réseaux, espaces verts), leur gestion est confiée à une association syndicale.

État descriptif de division en volumes. Il s'agit d'un acte passé devant notaire, soumis à publicité foncière.

Il a pour objet d'individualiser des lots qui constituent autant de propriétés distinctes et qui comportent seulement des parties privatives. Il définit la consistance et la destination des volumes en fonction de leur usage (habitation, commerces, bureaux, équipements publics). *Les volumes sont définis par référence à des plans cotés établis par un géomètre-expert.* Souvent, l'état descriptif de division en volumes prévoit des volumes résiduels, qui ne sont pas destinés à être affectés à des usages particuliers. La propriété de ces volumes sera ultérieurement transmise à l'entité juridique chargée de la gestion des ouvrages collectifs.

Le cahier des charges et servitudes. Les rapports entre les propriétaires des volumes sont régis par les dispositions du Code civil relatives à la mitoyenneté et aux servitudes. Ainsi, afin d'assurer un fonctionnement cohérent et harmonieux, les volumes sont grevés parfois à titre réciproque de servitudes perpétuelles. *Le cahier des charges et servitudes a pour objet de définir ces servitudes.* Il peut s'agir de servitudes d'appui, d'accrochage, de surplomb, de vue, de prospect, etc. Le cahier des charges et servitudes a également pour objet d'édicter des règles d'utilisation des constructions qui seront édifiées dans les volumes, ainsi que de préciser les obligations des différents propriétaires quant à l'entretien de leur ouvrage et la répartition des droits à construire.

L'association syndicale. Elle est une entité juridique régie par une loi de 1865. *Elle a pour objet d'assurer la gestion des équipements d'intérêt collectif, susceptibles d'intéresser plusieurs propriétaires de volumes.*

Le plus souvent, l'association syndicale reçoit à titre gratuit la propriété de ses équipements et des volumes qu'ils contiennent, ainsi que les lots résiduels tels les lots de tréfonds et de surfonds.

L'association syndicale a donc pour vocation principale de répartir les charges générées par les équipements d'intérêt collectif entre les différents propriétaires de volumes et d'en assurer le recouvrement. Elle peut avoir également pour objet de faire respecter le cahier des charges et servitudes de la division en volumes. L'adhésion des propriétaires des lots de volumes à l'association syndicale est constatée à l'occasion des actes de vente des lots de volumes.

A la différence du règlement de copropriété, une large initiative est laissée au rédacteur des statuts de l'association syndicale, car la loi de 1865 n'a pratiquement pas prévu de dispositions d'ordre public.

En complément des statuts de l'association syndicale, il peut être établi un ou plusieurs règlements intérieurs dont les objets principaux sont la police de l'ensemble immobilier et l'établissement des règles d'utilisation des équipements d'intérêt collectif.



LA GESTION DE L'IMMEUBLE

Les immeubles comportent des systèmes de distribution d'énergie, (chauffage, eau, climatisation, ventilation, etc) ainsi que des équipements de confort et de sécurité (ascenseurs, système de vidéo surveillance, etc) nécessitant une maintenance constante.

Celle-ci est souvent une obligation légale comportant visites et contrôles réguliers, remplacement des pièces usées ou défectueuses.

L'administrateur de biens ne peut, sauf exception, effectuer seul cette maintenance et doit confier à un spécialiste tout ou partie de cette mission. De plus, les immeubles nécessitent parfois un personnel permanent.

LES CONTRATS D'ENTRETIEN OU DE MAINTENANCE

CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES

Les modalités d'intervention de l'entreprise de maintenance

L'Afnor a défini une norme qui distingue *cinq niveaux de maintenance* : *réglages simples* ; *échange standard* d'un élément banal et opérations mineures d'entretien ; *réparation des composants* ou échange des éléments fonctionnels, réparations mécaniques mineures, réglage général des appareils ; *tous travaux de maintenance à l'exception de la remise à neuf* ; *remise à neuf*.

On peut aussi distinguer la maintenance préventive, qui vise à empêcher tout incident par un entretien régulier, et la *maintenance corrective* qui intervient en cas de dysfonctionnement.

Les obligations et responsabilités de l'entreprise de maintenance

Les obligations. Le prestataire est d'abord tenu à *une obligation d'exécution*, qu'il peut parfaitement sous-traiter. Elle comporte *l'obligation d'entretenir, de réparer*, le tout en conformité aux données actuelles de la technique. Il doit en cas de pannes répétées se livrer à un bilan technique et est aussi astreint à *une obligation de célérité*.

Comme tout professionnel, il doit remplir *une obligation de renseignement ou d'information* : celle-ci peut porter sur l'évolution de la législation, la mise en garde contre tel ou tel risque, ou l'invitation à moderniser une installation dangereuse ou à procéder à la réalisation de mesures de sécurité.

La responsabilité contractuelle. Le prestataire est d'abord tenu à la matérialité de son intervention, *qui est une obligation de résultat*. Il doit ainsi prouver qu'il s'est déplacé dans les lieux.

L'efficacité de l'intervention est généralement une obligation de résultats imposée par le contrat. A défaut la jurisprudence distingue ainsi :

- la technique simple ou éprouvée implique une absence d'aléa et emporte alors obligation de résultat,
- s'il y a *quelque aléa*, l'obligation est de moyens et le bon fonctionnement de l'appareil maintenu n'est pas garanti.

Les obligations du client

Il est d'abord tenu à *une obligation de coopération* qui emporte alors notamment celle d'utiliser le matériel dans des conditions normales et en respectant les prescriptions techniques du fabricant.

Il doit aussi payer la redevance correspondante :

- dans le cadre d'un *contrat à l'abonnement*, où le prix est fixé de façon forfaitaire et payé de manière périodique ; le contrat est alors aléatoire ce qui interdit au prestataire de demander un supplément de prix en cas de travaux importants,
- ou dans le cadre d'un *contrat en régie*, le prix étant fixé à l'intervention.

LA MAINTENANCE DES ASCENSEURS

Une réglementation abondante régit les obligations minima auxquelles doivent de se soumettre les gérants d'immeubles. Ceux-ci peuvent aussi choisir des formules contractuelles leur offrant des modalités plus étendues d'intervention.

En pratique, il existe deux types de contrat :

- *l'entretien simple ou entretien normal*, de caractère forfaitaire qui ne prévoit que les visites périodiques, les dépannages et quelques menues réparations. Les réparations supplémentaires font alors l'objet de devis séparés.
- *le contrat complet* qui englobe l'entretien simple et les réparations et remplacement de pièces usées par le fonctionnement normal. *Le coût de tous ces travaux est à la charge de l'ascensoriste.*

Les obligations du prestataire

Le contrat simple n'implique qu'une obligation de moyens à l'encontre de l'ascensoriste, qui doit se comporter d'une manière prudente et diligente le client devant prouver la faute éventuelle du prestataire. *Le contrat complet comporte une obligation de résultat* par laquelle le prestataire s'engage à maintenir l'installation en état optimal de fonctionnement en exécutant les travaux en temps voulu. *Ceci ne veut toutefois pas dire que le simple fait que l'ascenseur soit en panne entraîne la responsabilité de l'ascensoriste.*

La fin du contrat

Elle arrive par la survenance du terme, la durée raisonnable de ces contrats étant généralement de deux à cinq ans. Le contrat peut aussi finir par le jeu d'une clause résolutoire : dans ce dernier cas, il convient d'envisager soigneusement à l'avance les conditions financières de la résolution, selon qu'il s'agit d'abonnement ou de contrat en régie.

LES GARDIENS OU CONCIERGES D'IMMEUBLES À USAGE D'HABITATION**Leur statut juridique**

Le Code du travail instaure un tel statut concernant toute personne salariée par le propriétaire, ou par le principal locataire, logeant dans l'immeuble à titre d'accessoire du contrat de travail et chargée d'assurer tout ou partie de sa garde, de sa surveillance et de son entretien. De plus, *la convention collective nationale des gardiens, concierges et employés d'immeubles* régit notamment l'attribution d'un logement et inclut dans son champ d'application, les employés d'immeubles non logés.

Les points particuliers du statut

On peut embaucher un couple en qualité de concierges, et lui établir :

- soit un *contrat de travail unique dit encore «contrat couple»*,
- soit *deux contrats de travail distincts, assortis d'une clause d'indivisibilité.*

L'indivisibilité éventuelle doit être prise en compte en cas de *rupture du contrat de travail*.

Ainsi, en cas de licenciement des époux, l'un d'entre eux peut tenter de faire valoir l'absence de solidarité afin d'échapper au licenciement prononcé, ou de se maintenir dans le logement.

En cas de licenciement, le concierge *dispose d'un délai de trois mois pour quitter son logement* de fonction, ou perçoit de son employeur une indemnité égale au prix de la location trimestrielle d'un logement équivalent à celui qu'il occupe et des avantages en nature qu'il reçoit.

LA FISCALITE DE LA DETENTION DE L'IMMEUBLE

Il s'agit de la fiscalité liée à la propriété d'un bien immobilier et à son utilisation.

LA FISCALITÉ INDUITE PAR LA PROPRIÉTÉ DE L'IMMEUBLE

Diverses taxes sont dues par les propriétaires de biens immobiliers, quel que soit l'usage qui en est fait. Mais leur coût peut être récupéré sur l'utilisateur du bien, si le contrat le prévoit, sauf dispositions contraires d'ordre public.

LA TAXE FONCIÈRE SUR LES PROPRIÉTÉS BÂTIES

Le champ d'application

Cette taxe est due par tout propriétaire de biens immobiliers, au 1^{er} janvier de chaque année, sur toutes les constructions ayant la nature de bâtiment fixé au sol. Elle porte également sur les aménagements incorporés à ces bâtiments.

Un certain nombre d'exonérations existent parmi lesquelles de façon temporaire :

- pour une période de deux ans, les immeubles neufs, l'exonération ne portant pas toujours sur la totalité de la taxe. Cette exonération est subordonnée au dépôt d'une déclaration dans les 90 jours de l'achèvement.
- les immeubles utilisés par certaines entreprises nouvelles ou situés dans *des zones franches urbaines*.

Les modalités d'imposition

La base imposable à la taxe foncière est le revenu cadastral de l'immeuble. Celui-ci est égal à 50 % de la valeur locative cadastrale. La valeur locative cadastrale est fixée en fonction d'une date de référence (la dernière révision cadastrale date de 1970) de la façon suivante :

- locaux d'habitation et professionnels : par comparaison avec des locaux de référence dont la valeur a été fixée au 1^{er} janvier 1970, si à cette époque le local était loué sous le régime de la loi de 1948.
- locaux commerciaux et divers : par référence aux loyers si le local était loué en 1970, sauf en cas de loyer anormal ; par appréciation directe pour les autres locaux.
- établissements industriels : par référence au prix de revient comptable.

L'ensemble de ces valeurs sont ensuite actualisées.

En cas de modification concernant la consistance, l'affectation, les caractéristiques physiques ou l'environnement d'un immeuble, sa valeur locative peut être modifiée.

La taxe foncière, assise sur le revenu cadastral, est mise en recouvrement en fin d'année au taux fixé par les collectivités locales (communes, département, région).

LA TAXE ANNUELLE SUR LES BUREAUX EN ILE DE FRANCE

Les propriétaires de locaux à usage de bureaux, de locaux commerciaux de plus de 2 500 m² et de locaux de stockage de plus de 5 000 m² situés en Ile de France au 1^{er} janvier acquittent une taxe annuelle avant le 1^{er} mars de chaque année (*voir fiche 52*

«*Le statut et la fiscalité des bureaux*»).



LES TAXES DÛES PAR L'UTILISATEUR DE L'IMMEUBLE*LA TAXE D'HABITATION*

Lorsque le local est à usage d'habitation, son occupant au 1^{er} janvier doit acquitter la taxe d'habitation.

Elle est assise sur la valeur locative du local telle que déterminée pour la taxe foncière.

Son taux est fixé par les collectivités locales (communes, département, région).

Le législateur a prévu un certain nombre de mesures de faveur, visant à réduire le montant de la taxe en fonction de critères sociaux (famille, revenus).

LA TAXE PROFESSIONNELLE

Toutes les personnes physiques ou morales exerçant une activité professionnelle non salariée sont soumises à la taxe professionnelle.

Son assiette comprend notamment la valeur locative des locaux utilisés pour exercer l'activité. Lorsque les locaux sont loués, ils sont compris dans la base imposable du locataire.

A SAVOIR**L'OPTION POUR LA TVA**

Concernant les locaux nus à usage professionnel, cette option est exercée pour une durée expirant le 31 décembre de la 9^{ème} année suivant son exercice. Elle est tacitement renouvelable.

Celle-ci ne se présume pas et doit impérativement faire l'objet d'un courrier recommandé avec accusé de réception.

La taxe porte sur un immeuble entier à l'exception des locaux loués à des personnes non assujetties à la TVA (État, établissements publics administratifs...), à ne pas confondre avec les personnes exonérées (banques, assurances...). Concernant ces dernières, la TVA ne s'applique pas sauf à ce que le bail précise l'accord du preneur pour son application.

LA FISCALITÉ DU LOYER*LE DROIT DE BAIL*

Le droit de bail, devenu contribution annuelle représentative du droit de bail en 1999, de 2,5 % des recettes nettes perçues et à la charge des locataires, est supprimé dès 2000 pour les locataires dont les loyers annuels pour l'année 1999 étaient inférieurs à 36 000 Frs (5 488 €) et pour tous les locataires à compter de 2001.

Cette mesure intéresse les entreprises car si le plus souvent leurs loyers sont soumis à la TVA et ainsi exonérés de la contribution représentative du droit de bail, certaines acquittent le droit de bail notamment lorsqu'elles exercent une activité ne permettant pas de déduire la TVA qui leur est facturée (établissements financiers, assurances, etc...).

En revanche, la contribution additionnelle due lorsque le loyer est soumis au droit de bail et que les locaux loués sont achevés depuis plus de 15 ans continue à s'appliquer. Son taux est de 2,5 % et sa base de calcul est également identique à celle de la contribution représentative du droit de bail. Ainsi, à compter du 1^{er} janvier 2001, elle deviendra une contribution autonome. Elle demeurera déclarée, contrôlée et recouvrée d'après les règles prévues en matière d'impôt sur le revenu ou d'impôt sur les sociétés, selon le régime fiscal du bailleur.

LA TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE (TVA)

Elle est applicable :

- de façon obligatoire, aux locations de locaux aménagés,
- sur option, aux locations de locaux nus à usage professionnel (*voir encadré*).

Elle n'est jamais applicable aux locations de locaux d'habitation, meublés ou non, sauf l'hôtellerie et les résidences de tourisme (régime spécifique).

La TVA est applicable au taux normal, soit 19,6 %. Elle est déductible pour les locataires exerçant une activité soumise à la TVA : dans ce cas, elle ne constitue pas une charge, à la différence du droit de bail.

Lorsque la location d'un immeuble est soumise à la TVA, la TVA ayant grevé son prix de revient et les dépenses nécessaires à son fonctionnement est déductible de la TVA encaissée sur les loyers.

En cas d'excédent, un remboursement peut être obtenu du Trésor Public par le propriétaire. Dans ce dernier cas (remboursement de la TVA afférent aux prix de revient), l'option (dans l'hypothèse d'un immeuble nu à usage professionnel) est automatiquement renouvelée une fois.



L'AMORTISSEMENT DE L'IMMEUBLE

La plupart des immobilisations, notamment les immeubles, se déprécient avec le temps. Pour prendre en compte cette dépréciation sur le plan comptable et fiscal, l'entreprise doit amortir l'immeuble afin d'en réduire la valeur figurant à son bilan chaque année.

LES PRINCIPES DE L'AMORTISSEMENT



L'amortissement peut être linéaire, c'est-à-dire d'un montant égal chaque année sur une période correspondant à la durée normale d'utilisation, ou dégressif lorsque, pour des raisons techniques ou de politique fiscale, il est permis d'amortir très fortement un bien dans les premières années pour ensuite réduire les annuités d'amortissement.

En application de ces principes, seules les immobilisations dont la valeur diminue avec le temps sont susceptibles d'être amorties.

LE CHAMP D'APPLICATION

L'amortissement est normalement réservé aux entreprises et sociétés soumises aux règles de la comptabilité commerciale.

Ainsi, sous le régime des revenus fonciers applicable aux locations effectuées par des particuliers, l'amortissement n'a pas à être comptabilisé, il est compris dans un forfait général. L'amortissement dit «Périssol» constitue une exception à cette règle.

L'investisseur est normalement soumis aux règles de la comptabilité commerciale soit en raison de son statut propre, soit en raison de la société utilisée pour acquérir un bien immobilier.

L'amortissement de l'immeuble porte uniquement sur les constructions : la fraction du prix de revient de l'ensemble immobilier afférente au terrain n'est pas amortissable, dans la mesure où celui-ci ne se déprécie pas avec le temps.

La seule exception à ce principe concerne les droits réels portant sur un terrain pour une durée limitée, tels que les baux à construction ou les baux emphytéotiques. Dans cette hypothèse, si le droit a été acquis, il peut être amorti de façon linéaire sur une période égale à sa durée résiduelle à la date d'acquisition. Les constructions sont toujours amortissables selon un mode linéaire.



A SAVOIR

La capacité d'amortissement afférente à un investissement est importante dans la mesure où l'amortissement correspond à une charge comptablement déductible du résultat, mais n'entraînant aucun décaissement. Elle vient donc s'ajouter aux bénéfices pour former l'essentiel du cash flow retiré d'un investissement immobilier. De plus, de la capacité d'amortissement dépendra le montant de la fiscalité générée par les revenus tirés de l'immeuble. Plus l'amortissement est élevé, moins le revenu imposable est important (voir la fiche 71 «La fiscalité de l'acquisition d'une société immobilière»).

DURÉE ET EFFETS DE L'AMORTISSEMENT

La durée d'amortissement dépend de la durée normale d'utilisation.

Les taux d'amortissement couramment admis sont :

- bâtiments commerciaux (20 à 50 ans) 2 à 5 %
- bâtiments industriels (20 ans) 5 %
- immeubles à usage de bureaux (25 ans) 4 %
- immeubles d'habitation (50 ans) 2 %

Les agencements intérieurs en construction sont également amortissables selon un mode linéaire.

Le taux d'amortissement varie en fonction du type d'agencement, généralement de 10 à 20 % (5 à 10 ans).

Les taux susvisés sont ceux habituellement utilisés, des circonstances particulières, dans la mesure où elles influent sur la durée normale d'utilisation du bien, peuvent justifier l'usage d'un taux différent.



L'ACTION DES CREANCIERS ET LA SAISIE IMMOBILIERE

Le bien immobilier peut susciter des contentieux liés à son exploitation : loyers, travaux, charges de copropriété impayées, créance de dommages-intérêts résultant d'un fait délictueux, ou d'une condamnation à payer par suite du refus du débiteur d'exécuter une obligation en nature. L'immeuble, élément important de patrimoine, peut aussi être l'objet d'une sûreté et donner lieu à diverses procédures permettant aux créanciers du propriétaire d'obtenir le paiement de leur créance.

LA NÉCESSITÉ DU TITRE EXÉCUTOIRE

Tout créancier qui désire pratiquer une saisie doit être muni d'un titre exécutoire et peut aussi éventuellement obtenir des mesures conservatoires.

UN TITRE EXÉCUTOIRE

En pratique, les principaux titres exécutoires sont :

- *la décision de justice passée en force de chose jugée* et non susceptible de recours. Un jugement est en principe susceptible d'appel ce qui suspend alors son caractère exécutoire, à moins que le bénéficiaire n'obtienne l'*exécution provisoire*. En revanche, le pourvoi en Cassation n'est pas suspensif.
- *«l'injonction de payer»*, rendue sur requête, c'est-à-dire sans que le débiteur soit assigné, permet à certaines conditions d'obtenir un titre exécutoire. Cette procédure ne concerne cependant que des créances de faible montant.
- *les jugements de conciliation non exécutés*. Un créancier et un débiteur peuvent conclure un accord à l'amiable et demander à un juge de constater celui-ci. Le manquement à cet accord donne au créancier un titre exécutoire.
- *les actes notariés revêtus de la formule exécutoire*. Un créancier dont le titre est constaté dans un tel acte n'a pas à obtenir un jugement. Toute inexécution par le débiteur peut donner lieu à une mesure de saisie.

LES MESURES CONSERVATOIRES

Elles permettent au créancier de prendre, en vue d'un titre exécutoire ou d'une autorisation judiciaire, des mesures provisoires sans justifier d'un titre lui permettant une saisie ; elles nécessitent que la créance paraisse fondée en son principe et que le créancier justifie de circonstances susceptibles d'en menacer le recouvrement.

- *La saisie conservatoire* : elle rend indisponible les biens mobiliers, corporels ou incorporels, du débiteur. En pratique, elle est utilisée pour bloquer les comptes bancaires du débiteur.
- *La sûreté judiciaire* : elle permet l'inscription d'une hypothèque sur un immeuble, ou d'un nantissement sur le fonds de commerce, des actions ou titre de sociétés ou créances détenues par le débiteur à l'encontre de tiers.
- *Le référé provision* : voir la fiche 17 «L'Autorité judiciaire».



LES DIVERSES SAISIES*LA SAISIE IMMOBILIÈRE*

Pour sécuriser les intérêts des parties, la procédure de saisie impose le respect *de strictes règles ainsi que le recours obligatoire à un avocat*. Elle ne peut être utilement exercée que si le créancier dispose d'un rang suffisant pour lui éviter d'être primé par un autre créancier.

- La procédure commence par *un commandement à fin de saisie*, impérativement publié à la Conservation des hypothèques, ce qui rend l'immeuble indisponible. Le créancier élabore ensuite *un cahier des charges*, avec mise à prix fixée librement, le dépose au greffe du tribunal de grande instance dans les 40 jours du commandement, et, dans les 8 jours de ce dépôt, somme les créanciers bénéficiant de privilège ou d'hypothèque sur l'immeuble d'en prendre connaissance et de formuler *d'éventuels dires et observations*.
- Quand le cahier des charges est définitif, l'avocat effectue, entre trente et quinze jours avant la vente, *des mesures de publicité* dans un journal d'annonces légales, à la porte du bâtiment et à la mairie du lieu de situation de l'immeuble.
- *L'adjudication a alors lieu au tribunal de grande instance*. Les éventuels acquéreurs doivent être représentés par un avocat. Le jugement d'adjudication au profit du dernier enchérisseur interdit d'inscrire de nouvelles sûretés et purge les hypothèques et privilèges inscrites sur l'immeuble.

A SAVOIR***ACTION DES CRÉANCIERS ET INCIDENCE DU DROIT DE LA FAILLITE***

Ce droit s'applique aux commerçants et aux personnes morales de droit privé.

En cas de redressement judiciaire, le jugement d'ouverture suspend le cours des inscriptions et arrête les poursuites des créanciers, notamment les voies d'exécution.

En cas de liquidation judiciaire, les créanciers munis de sûretés peuvent exercer à nouveau leur droit de poursuite individuelle si le liquidateur n'a pas entrepris la liquidation des biens grevés dans un délai de trois mois.

En cas de clôture pour insuffisance d'actif, les créanciers ne recouvrent pas leur droit de poursuite individuelle, sauf exception.

- *La surenchère* permet à toute personne de faire dans les dix jours une surenchère au moins du dixième du prix de l'adjudication. En principe, une nouvelle adjudication a lieu
- *Les principaux incidents de la saisie immobilière*.
 - *la vente sur conversion* permet au débiteur, avec l'accord du créancier, de transformer la saisie en adjudication amiable,
 - *la folle enchère* sanctionne le comportement de l'adjudicataire ne respectant pas ses obligations. Une nouvelle adjudication a lieu dont le fol enchérisseur doit supporter les frais et prendre à sa charge la différence de prix si celui-ci est moins élevé que lors de la première adjudication.

LES AUTRES SAISIES

Deux au moins sont fréquemment utilisées :

- *la saisie vente* : les biens mobiliers du débiteur font l'objet d'une vente par autorité de justice,
- *la saisie attribution* : le créancier va faire saisir entre les mains d'un tiers détenteur un bien de son débiteur, comme des loyers ou des redevances.



ANNEXES ET INFORMATIONS UTILES

PLAN DU CHAPITRE

- ABRÉVIATIONS
- ADRESSES UTILES
- GLOSSAIRE INDEX
- PRINCIPAUX INDICES
- DTZ FRANCE
- MODE D'EMPLOI

[Infos Ut^l](#)[Som.G^{al}](#)[Indices](#)[Abv](#)[Index](#)

LISTE DES ABRÉVIATIONS

AFU :	Association foncière urbaine
BIC :	Bénéfices industriels et commerciaux
BTP :	Bâtiment et travaux publics
CA :	Cour d'Appel
CAA :	Cour administrative d'appel
CASS. Civ. :	Chambre civile de la Cour de cassation
CASS. Com. :	Chambre commerciale de la Cour de cassation
CCAG :	Cahier des clauses administratives générales
CCH :	Code de la construction et de l'habitation
CDEC :	Commission départementale d'équipement commercial
CDI :	Centre des impôts
CE :	Conseil d'État
CGI :	Code général des impôts
CNEC :	Commission nationale d'équipement commercial
COS :	Coefficient d'occupation des sols
CU :	Code de l'urbanisme
DAT :	Déclaration d'achèvement des travaux
DDE :	Direction départementale de l'équipement
DIA :	Déclaration d'intention d'aliéner
DIU :	Dossier d'intervention ultérieure sur l'ouvrage
DGI :	Direction générale des impôts
DO :	Assurance de dommages à l'ouvrage
DPU :	Droit de préemption urbain
DTU :	Documents techniques unifiés
DUP :	Déclaration d'utilité publique
EIC :	Ensembles immobiliers complexes
EPERS :	Eléments pouvant entraîner la responsabilité solidaire
FIPC :	Fichier national des incidents de paiement
HLM :	Habitation à loyer modéré

INSEE :	Institut national de la statistique et des études économiques
IS :	Impôt sur les sociétés
MOD :	Maîtrise d'ouvrage déléguée
PAE :	Programme d'aménagement d'ensemble
PAZ :	Plan d'aménagement de zone
PC :	Permis de construire
PGC :	Plan général de coordination
PLD :	Plafond légal de densité
POS :	Plan d'occupation des sols
RCP :	Responsabilité civile professionnelle
RCS :	Registre du commerce et des sociétés
RNU :	Règlement national d'urbanisme
SA :	Société anonyme
SAFER :	Société d'aménagement foncier et rural
SARL :	Société à responsabilité limitée
SAS :	Société par actions simplifiée
SCI :	Société civile immobilière
SCPI :	Sociétés civiles de placement immobilier
SEML :	Société d'économie mixte locale
SHOB :	Superficie hors œuvre brute
SHON :	Superficie hors œuvre nette
SICOMI :	Société immobilière pour le commerce et l'industrie
SII :	Société immobilière d'investissement
SNC :	Société en nom collectif
SOFERGIE :	Société pour le financement des économies d'énergie
TADB :	Taxe additionnelle au droit de bail
TEG :	Taux effectif global
TGI :	Tribunal de grande instance
TI :	Tribunal d'instance
TLE :	Taxe locale d'équipement
TPF :	Taxe de publicité foncière
TRC :	Assurance tous risques chantiers
TRI :	Taux de rendement interne
TVA :	Taxe sur la valeur ajoutée
VEFA :	Vente en l'état futur d'achèvement
ZAC :	Zone d'aménagement concerté
ZAD :	Zone d'aménagement différé

LISTE DES ADRESSES UTILES

- **Agence Nationale pour l'Amélioration de l'Habitat (ANAH)**
17, rue de la Paix
75002 Paris
Tél. : 01 44 77 39 39
Fax : 01 49 27 07 30
- **Association des Études Foncières (ADEF)**
7, avenue de la République
75011 Paris
Tél. : 01 56 98 20 00
Fax : 01 56 98 20 01
- **Association Française de la Gestion Financière (AFG-ASFFI)**
31, rue de Miromesnil
75008 Paris
Tél. : 01 44 94 94 00
Fax : 01 42 65 16 31
- **Association Française des Banques (AFB)**
18, rue Lafayette
75009 Paris
Tél. : 01 48 00 52 52
Fax : 01 42 46 76 40
Minitel : 36 17 AFB1
- **Association Française des Chartered Surveyors**
26, rue de la Pépinière
75008 Paris
Tél. : 01 42 93 55 10
Fax : 01 42 93 55 49
- **Association Française des Établissements de Crédit (AFEC)**
36, rue Taitbout
75009 Paris
Tél. : 01 48 01 88 88
Fax : 01 48 24 13 31
- **Association Française des Sociétés Financières (ASF)**
24, avenue de la Grande-Armée
75017 Paris
Tél. : 01 53 81 51 51
Fax : 01 53 81 51 50
- **Agence Nationale pour la Participation des Employeurs à l'Effort de Construction (ANPEEC)**
10, rue Desaix
75015 Paris
Tél. : 01 45 66 23 00
Fax : 01 43 06 34 68
- **Association Nationale pour l'Information sur le Logement (ANIL)**
2, boulevard Saint-Martin
75002 Paris
Tél. : 01 42 02 05 50
Fax : 01 42 41 15 10
- **Association Professionnelle des Sociétés Civiles de Placement Immobilier (ASPIM)**
18, rue de Vienne - 75008 Paris
Tél. : 01 44 70 32 90
Fax : 01 42 93 60 22
- **Association des Promoteurs et Exploitants de Parking (APEP)**
Permanence de 9 h à 13 h
18, avenue des Champs-Élysées
75008 Paris
Tél. : 01 42 25 55 37
- **CEGIBAT - Centre d'Information de Gaz de France pour l'Industrie et le Bâtiment**
44-46, rue du Rocher
75008 Paris
Tél. : 01 47 54 75 75
Fax : 01 43 87 96 78

Infos Util

Som. Gal

Indices

Abv

Index



- **Centre de Documentation et d'Information de l'Assurance (CDIA)**
26, boulevard Hausmann
75009 Paris
Tél. : 01 42 46 13 13
Minitel 3614 CDIA
- **Centre de Documentation sur l'Urbanisme (CDU)**
Grande Arche
Passage de l'Arche
92055 La Défense cedex
Tél. : 01 40 81 15 63
Fax : 01 40 81 15 99
- **Chambre interdépartementale des Notaires de Paris**
12, avenue Victoria
75001 Paris
Tél. : 01 44 82 24 00
Fax : 01 44 82 24 10
- **Chambre Nationale des Experts en Copropriété (CNEC)**
17, rue Serge-Bauchat
75012 Paris
Tél. : 01 44 74 68 40
Fax : 01 44 74 36 89
- **Commission d'Accès aux Documents Administratifs (CADA)**
66, rue Bellechasse
75007 Paris
Tél. : 01 42 75 79 99
- **Commission des Opérations de Bourse (COB)**
17, place de la Bourse
75001 Paris
Tél. : 01 53 45 60 00
Fax : 01 53 45 61 00
Minitel : 3615 COB
- **Compagnie Nationale des Experts Immobiliers (CNEI)**
18, rue Volney
75002 Paris
Tél. : 01 42 96 18 46
Fax : 01 42 96 18 48
- **Confédération Nationale des Administrateurs de Biens et Syndics de Copropriété (CNAB)**
53, rue du Rocher
75008 Paris
Tél. : 01 42 93 60 55
Fax : 01 43 87 07 95
- **Confédération Nationale des Experts Agricoles et Fonciers (CEAFI)**
6, rue Saint-Didier
75016 Paris
Tél. : 01 45 27 02 00
Fax : 01 45 27 02 15
- **Chambre Nationale des Huissiers de Justice (CNHJ)**
44, rue de Douai
75009 Paris
Tél. : 01 49 70 12 90
Fax : 01 40 16 99 35
<http://www.huissier-justice.fr>
- **Conseil d'État**
Place du Palais Royal
75100 Paris 01 SP
Tél. : 01 40 20 80 00
Fax : 01 42 61 69 95
- **Conseil National de l'Ordre des Architectes**
9, rue Borromée
75015 Paris
Tél. : 01 56 58 67 00
- **Conseil National des Barreaux (CNB)**
23, rue de la Paix
75002 Paris
Tél. : 01 53 30 85 60
Fax : 01 53 30 85 61 ou 62
- **Conseil National des Centres Commerciaux (CNCC)**
4, rue de Longchamp
75116 Paris
Tél. : 01 56 90 39 00
Fax : 01 56 90 39 01
<http://www.cncc.com>
- **Conseil Supérieur de l'Administration de Biens (CSAB)**
35, rue Washington
75008 Paris
Tél. : 01 45 62 89 00
Fax : 01 45 62 73 00
- **Conseil Supérieur du Notariat (CSN)**
31, rue du Général-Foy
75008 Paris
Tél. : 01 43 87 20 71
Fax : 01 42 93 97 90
- **Conservation des Hypothèques de Paris**
Hôtel des Finances
6, rue Paganini
75020 Paris
Tél. : 01 44 64 50 00

Infos Ut

Som. Gal

Indices

Abv

Index



- **Conservatoire du Littoral**
36, quai d'Austerlitz
75005 Paris
Tél. : 01 44 06 89 00
Fax : 01 45 83 60 45

et La Corderie Royale
BP 137 - 17300 Rochefort
Tél. : 05 46 84 72 50
Fax : 05 46 84 72 79
- **Cour de Cassation**
5, quai de l'Horloge
75001 Paris RP
Tél. : 01 44 32 50 50
Fax : 01 44 32 78 28
- **Centre Scientifique et Technique du Bâtiment (CSTB)**
4, avenue du Recteur-Poincaré
75782 Paris cedex 16
Tél. : 01 40 50 28 28
Fax : 01 45 25 61 51
Minitel : 3617 CSTB
<http://www.cstb.fr>
- **Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale (DATAR)**
1, avenue Charles-Floquet
75343 Paris Cedex 07
Tél. : 01 40 65 12 34
Fax : 01 43 06 99 01
- **Direction Générale des Impôts (DGI)**
139, rue de Bercy
75012 Paris
Tél. : 01 40 04 04 04
Fax : 01 53 18 95 00
- **Direction Nationale d'Interventions Domaniales (DNID)**
17, rue Scribe
75009 Paris
Tél. : 01 44 94 78 78
Fax : 01 42 66 90 93
- **Fédération des Sociétés Immobilières et Foncières (FSIF)**
48, rue de Rome
75008 Paris
Tél. : 01 44 90 82 30
Fax : 01 44 90 82 36
- **Fédération Française des Sociétés d'Assurances Dommages (FFSAD)**
26, boulevard Haussmann
75311 Paris cedex 09
Tél. : 01.42 47 90 00
Fax : 01 40 22 01 76
- **Fédération Française des Sociétés d'Assurances (FFSA)**
26, boulevard Haussmann
75009 Paris
Tél. : 01 42 47 90 90
Fax : 01 42 47 93 11
<http://www.ffa.fr>
- **Fédération Internationale des Professions Immobilières (FIABCI)**
23, avenue Bosquet
75007 Paris
Tél. : 01 45 50 45 49
Fax : 01 45 50 42 00
<http://ourworld.compuserv.com/hometages/fiabci>
- **Fédération Nationale des Agences d'Urbanisme (FNAU)**
1, rue de Narbonne
75007 Paris
Tél. : 01 45 49 32 50
Fax : 01 45 49 94 46
- **Fédération Nationale du Bâtiment (FNB)**
33, avenue Kléber
75784 Paris cedex 16
Tél. : 01 40 69 51 00
Fax : 01 45 53 58 77
- **Fédération Nationale de l'immobilier (FNAIM)**
129, rue du Faubourg Saint-Honoré
75008 Paris
Tél. : 01 44 20 77 00
Fax : 01 42 25 80 84
Minitel : 3615 FNAIM
[http:// www.fnaim.fr](http://www.fnaim.fr)
- **Fédération Nationale de l'Immobilier Ile de France (FNAIM)**
27 bis, avenue de Villiers
75017 Paris
Tél. : 01 40 53 73 50
Fax : 01 43 80 22 28
- **Fédération Nationale des Conseils d'Architecture, d'Urbanisme et d'Environnement**
20-22, rue du Commandeur
75014 Paris
Tél. : 01 43 22 07 82
Fax : 01 43 21 42 89

Infos Ut

Som.Gal

Indices

Abv

Index



- **Fédération Nationale de l'Industrie Hôtelière (FNIH)**
22, rue d'Anjou
75008 Paris
Tél. : 01 44 94 19 94
Fax : 01 47 42 15 20
- **Fédération Nationale des Promoteurs-Constructeurs (FNPC)**
106, rue de l'Université
75007 Paris
Tél. : 01 47 05 44 36
Fax : 01 47 53 92 73
- **Fédération Nationale des SAFER (FNSAFER)**
3, rue de Turin
75008 Paris
Tél. : 01 44 69 86 30
Fax : 01 43 87 96 56
- **Fédération Nationale des Sociétés d'Economie Mixte (FNSEM)**
11, rue Saint-Georges
75009 Paris
Tél. : 01 53 32 22 00
Fax : 01 53 32 22 22
- **Institut Français de l'Expertise Immobilière (IFEI)**
26, rue de la Pépinière
75008 Paris
Fax : 01 44 70 04 14
- **INSEE Info service (renseignements de l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques)**
Tour Gamma A, 195, rue de Bercy
75582 Paris cedex 12
Tél. : 01 41 17 66 11
Fax : 01 53 17 88 09
- **Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région Ile de France (IAURIF)**
15, rue Falguière
75015 Paris
Tél. : 01 53 85 77 40
Fax : 01 53 85 76 02
01 53 17 88 08 ou 22
- **Institut de l'Epargne Immobilière et Foncière (IEIF)**
23, boulevard Poissonnière
75002 Paris
Tél. : 01 44 82 63 63
Fax : 01 44 82 63 64
ieif@wanadoo.fr
- **Journaux Officiels**
26, rue Desaix
75732 Paris
Tél. : 01 40 58 75 00
Minitel : 3616 JOEL
- **Mairie de Paris, Direction de la Construction et du Logement**
17, boulevard Morland
75004 Paris
Tél. : 01 42 76 40 40
Fax : 01 42 76 24 13
- **Médiateur de la République**
53, avenue d'Iéna
75116 Paris
Tél. : 01 45 02 72 72
Fax : 01 45 00 47 91
- **Ministère de l'Équipement, du Logement et des Transports**
La Grande Arche
92055 Paris La Défense CEDEX
Tél. : 01 40 81 21 22
- **Observatoire des Loyers de l'Agglomération Parisienne (OLAP)**
21, rue Miollis
75015 Paris
Tél. : 01 40 65 05 44
Fax : 01 40 61 89 89
- **Observatoire Régional de l'Immobilier d'Entreprise en Région Ile de France (ORIE)**
21, rue Miollis
75015 Paris
Tél. : 01 40 61 86 42
01 40 61 85 00
Fax : 01 40 61 85 85
01 40 61 80 40
- **Ordre des Avocats à la Cour de Paris**
11, place Dauphine
75001 Paris
Tél. : 01 44 32 48 48
Fax : 01 46 34 77 65
<http://www.paris.barreau.fr>
- **Ordre des Experts-Comptables**
153, rue de Courcelles
75817 Paris cedex 17
Tél. : 01 44 15 60 00
Fax : 01 44 15 90 05
<http://www.experts-comptables.fr>

Infos Ut

Som.Gal

Indices

Abv

Index



- **Ordre des Géomètres-Experts**
40, avenue Hoche
75008 Paris
Tél. : 01 53 83 88 00
Fax : 01 45 61 14 07
- **Préfecture de Paris, Direction de l'urbanisme et des actions de l'État, service des transformations**
17, boulevard Morland
75915 Paris cedex 04
Tél. : 01 49 28 40 00
Fax : 01 49 28 45 63
- **QUALIBAT - Organisme professionnel de qualification et de certification du bâtiment**
55, avenue Kléber
75784 Paris cedex 16
Tel : 01 47 04 26 01
Fax : 01 47 04 52 83
Minitel : 36 16 QUALIBAT
- **QUALIGAZ - Contrôles et Diagnostics Sécurité**
8, boulevard Berthier
75017 Paris
Tél. : 01 44 85 46 00
Fax : 01 44 85 46 11
- **QUALITEL**
136, boulevard Saint-Germain
75006 Paris
Tél. : 01 42 34 53 29
Fax : 01 40 46 93 76
- **Société Centrale d'Aménagement Foncier Rural (SCAFR)**
3, rue de Turin
75008 Paris
Tél. : 01 44 69 86 00
Fax : 01 43 87 96 56
- **Syndicat National des Aménageurs-lotisseurs (SNAL)**
19, rue du Général-Foy
75008 Paris
Tél. : 01 42 93 19 53
Fax : 01 42 93 19 84
- **Syndicat National des Professionnels immobiliers (SNPI)**
162, boulevard Malesherbes
75017 Paris
Tél. : 01 47 63 63 51
Fax : 01 44 40 48 94
- **Syndicat National des Résidences de Tourisme (SNRT)**
71, avenue des Ternes - 75017 Paris
Tél. : 01 53 81 01 12
Fax : 01 53 81 01 13
- **Union d'Economie Sociale pour le Logement (UESL)**
110, rue Lemer cier - 75017 Paris
Tel : 01 44 85 81 00
Fax : 01 42 28 53 00
- **Union Européenne des Promoteurs-Constructeurs (UEPC)**
43, rue de la Violette
B-1000 Bruxelles
Tél. : (32) 25 11 25 26
Fax : (32) 22 19 71 99
- **Union Nationale des Constructeurs de Maisons Individuelles (UNCMI)**
3, avenue du Président-Wilson
75016 Paris
Tél. : 01 47 20 82 08
Fax : 01 47 23 87 55
- **Union Nationale des Fédérations d'Organismes d'HLM (UNFOHLM)**
14, rue Lord-Byron
75008 Paris
Tél. : 01 40 75 78 00
Fax : 01 40 75 79 83
- **Union Nationale de l'Immobilier (UNIT)**
4, rue de Stockolm - 75008 Paris
Tél. : 01 42 93 79 86
Fax : 01 42 93 79 90
Minitel : 3615 UNIT
- **Union Nationale de la Propriété Immobilière (UNPI)**
11, quai Anatole-France
75007 Paris
Tél. : 01 44 11 32 42
Fax : 01 45 56 03 17
Minitel : 3615 UNPI
- **Union Nationale des Syndicats Français d'Architectes (UNSFA)**
26, boulevard Raspail - 75007 Paris
Tél. : 01 45 44 58 45
Fax : 01 45 44 93 68
- **Union Nationale Interprofessionnelle du Logement (UNIL)**
110, rue Lemer cier - 75017 Paris
Tel : 01 44 85 81 00
Fax : 01 42 28 53 00

Infos Ut

Som.Gal

Indices

Abv

Index



GLOSSAIRE INDEX

Pour une utilisation pratique et directe de cet ouvrage, il a paru nécessaire de dresser un glossaire-index le plus complet possible.

On y trouvera des formes différentes de renvois :

- certains mots ou expressions font l'objet d'une définition et renvoient à une ou plusieurs fiches
- d'autres constituent le sujet d'une fiche entière : le numéro de la fiche est alors précisé ;
- d'autres enfin, ne font pas l'objet d'une définition (qui est généralement indiquée dans le corps de l'ouvrage) et renvoient alors à une ou plusieurs fiches.

[Infos Ut](#)[Som. Gai](#)[Indices](#)[Abv](#)[Index](#)

A

Abus de droit :

Fiche 71

Achèvement de l'immeuble :

Fiche 34 / Fiche 38

Acompte :

Païement partiel à valoir sur le montant d'une somme dûe.

Fiche 2 / Fiche 34 / Fiche 62

Acquisition du foncier :

Fiche 31

Acquisition de la société immobilière :

Fiche 68

Acte authentique :

Acte juridique dont la rédaction est confiée à un officier public et qui en retire une force probante particulière.

Fiche 9 / Fiche 32 / Fiche 60

Acte sous seing privé :

Acte juridique signé sans le concours d'un notaire.

Fiche 12 / Fiche 30

Action des créanciers :

Fiche 81

Action en bornage :

Fiche 72

Action en justice :

Demande formée devant un tribunal par une personne soucieuse de préserver ses droits.

Fiche 17

Action en référé :

Fiche 17

Actions pétitoires et possessoires :

Fiche 72

Action résolutoire :

Demande en justice tendant à faire prononcer la résolution d'un contrat.

Fiche 62

Adjudication :

Procédure de vente aux enchères publiques, volontaire ou judiciaire.

Fiche 32

Administrateur de biens :

Mandataire assurant la gestion d'immeubles d'habitation et de locaux commerciaux pour le compte de propriétaires, personnes physiques ou morales.

Fiche 6

Administration fiscale :

Fiche 16

Administrateur judiciaire :

Mandataire de justice désigné pour gérer une société, une indivision ou un patrimoine.

Fiche 42

Affectation :

Fiche 51 / Fiche 60

AFNOR (normes) :

Fiche 34 / Fiche 35 / Fiche 37

Agent immobilier :

Spécialiste de la transaction immobilière, il s'entretient afin de mettre en relation acheteurs et vendeurs, bailleurs et locataires de biens immobiliers.

Fiche 5

Agrément :

Procédure administrative, propre à l'Ile de France, par laquelle le promoteur constructeur ou l'acquéreur d'un immeuble destiné à des activités professionnelles, obtient l'autorisation d'utiliser celui-ci à des fins administratives ou commerciales.

Fiche 19 / Fiche 51 / Fiche 52 / Fiche 55

Alignement :

Fiche 25

Aménageur privé :

Concepteur et réalisateur de la mise en production, par des équipements privés et publics, d'un ensemble de terrains destinés à la construction d'immeubles aux fonctions diverses.

Fiche 13

Amiante :

Fiche 6 / Fiche 75

Amortissement :

Fiche 68 / Fiche 71 / Fiche 80

Appel :

Voie de recours ordinaire au moyen de laquelle la partie qui a succombé en première instance demande à la juridiction du degré supérieur la réformation du jugement attaqué.

Fiche 17

Apport en société :

Fiche 64

Infos Ut

Som. Gal

Indices

Abv

Index



Arbitrage :

Mode de règlement d'un conflit par un tiers sans l'intervention des tribunaux.

Fiche 17

Architecte :

Professionnel titulaire d'un diplôme reconnu par l'État, inscrit au tableau régional des architectes ou pouvant prétendre s'y inscrire.

Fiche 11

Arrérages :

Créance d'une somme d'argent due par un débiteur à son créancier.

Arrêt confirmatif :

Arrêt d'une Cour d'Appel qui statue sur une contestation donnée, dans le même sens que la décision rendue par la juridiction du premier degré.

Arrêt infirmatif :

Arrêt d'une Cour d'Appel qui statue sur une contestation donnée, en sens contraire de la décision rendue par la juridiction du premier degré.

Arrêté de péril :

Procédure de mise en demeure transmise au propriétaire d'un immeuble menaçant de s'effondrer et lui enjoignant d'effectuer les travaux nécessaires.

Arrhes :

Somme d'argent versée par le débiteur au moment de la formation du contrat et constituant une faculté de dédit.

Assemblée générale de copropriété :

Organe décisionnaire du syndicat de copropriété.

Fiche 75

Assiette de l'impôt :

Ensemble des règles ou des opérations de détermination des éléments qui doivent être soumis à l'impôt.

Association foncière urbaine (AFU) :

Association syndicale de propriétaires destinée à l'exécution de certains travaux d'intérêt commun.

Association syndicale :

Fiche 77

Assurance de dommages à l'ouvrage (DO) :

Fiche 35

Assurance de responsabilité :

Fiche 35

Assurance tous risques chantier (TRC) :

Fiche 35

Astreinte :

Contrainte pécuniaire destinée à susciter de la part du débiteur l'exécution d'une obligation sans délai.

Audit de l'immeuble :

Fiche 58

Audit de la société :

Fiche 67

Autorisation d'exploitation commerciale :

Fiche 54

Autorisation de lotir :

Fiche 24

Autorité judiciaire :

Fiche 17

Avant-contrat :

Accord de volontés préliminaire à la conclusion d'un contrat.

Fiche 30

Avis de réception :

Fiche 48

Avocat :

Auxiliaire de justice qui a pour fonction de conseiller, d'assister et de représenter les parties.

Fiche 10

Avoué :

Officier ministériel chargé de représenter les parties devant une Cour d'Appel, de faire des actes de procédure et de conclure au nom de ses clients.

Avis de valeur :

Fiche 59

B

Bail :

Contrat par lequel une personne (le bailleur) s'engage à fournir à une autre personne (le preneur ou locataire) la jouissance d'un bien pendant un certain temps et moyennant rémunération.

Fiche 18

Bail à construction :

Contrat par lequel le propriétaire d'un terrain urbain loue celui-ci à un preneur qui s'engage à édifier sur ce terrain un ou plusieurs immeubles.

Fiche 43 / Fiche 45

Bail commercial :

Bail d'un immeuble affecté à l'exploitation d'un fonds de commerce appartenant à un commerçant, un industriel ou un artisan.

Fiche 19 / Fiche 39 / Fiche 40 / Fiche 41 / Fiche 42

Bail d'habitation :

Fiche 48

Infos Ut

Som. Gal

Indices

Abv

Index

Bail dérogatoire :**Fiche 42****Bail emphytéotique :****Fiche 45 / Fiche 46****Bail professionnel****Fiche 49****Banquier :**

Responsable d'une banque, entreprise commerciale, personne morale ayant le statut d'établissement de crédit tel que celui-ci est défini par la loi bancaire.

Fiche 8 / Fiche 27**Bâtiments industriels :****Fiche 55****Bénéficiaire :****Fiche 30****Biens indivis :****Fiche 74****Blocage des loyers :****Fiche 48****Bornage :**

Opération de délimitation de terrains contigus ou mitoyens résultant soit d'une volonté commune, soit d'un jugement.

Fiche 12 / Fiche 31**Boutique :**

Surface et volume situés en pied d'immeuble, dont l'accès et la vitrine s'ouvrent sur un site passager, achalandé et dont la façade porte enseigne.

Fiche 39 / Fiche 40 / Fiche 41 / Fiche 42**Bureaux :****Fiche 19**

C

Cadastre :

Registre communal contenant les délimitations et définitions des terrains.

Cahier des charges :

Ensemble des clauses et conditions fixées pour l'exécution d'un contrat ou en vue d'une vente par adjudication.

Carrez (loi) :**Fiche 58 / Fiche 60 / Fiche 76****Carte professionnelle :****Fiche 5****Cash-flow :**

Flux financiers existants ou potentiels générés par un bien immobilier.

Fiche 18**Caution :**

Personne qui garantit une obligation contractée par un tiers.

Fiche 27 / Fiche 62**Cautionnement :****Fiche 48 / Fiche 62****Centre commercial :**

Ensemble immobilier destiné à la distribution commerciale qui réunit souvent autour d'une grande surface d'autres commerces indépendants.

Fiche 22 / Fiche 54**Certificat d'urbanisme :**

Document administratif délivré par une collectivité territoriale ou le représentant de l'État, fournissant les informations et les limites propres aux capacités d'exploitations d'un bien foncier.

Fiche 23**Certificat de conformité :**

Document administratif destiné au maître d'ouvrage ou au propriétaire, attestant que les travaux exécutés lors de la construction d'un immeuble ont été réalisés selon les prescriptions contenues dans le permis de construire.

Fiche 38**Cession de bail :****Fiche 40****Cession des biens indivis :****Fiche 74****Cession du contrat de crédit bail :****Fiche 43****Cession de promesse :****Fiche 30****Changement d'affectation :****Fiche 51****Changement de destination :****Fiche 51****Chantier de travaux :****Fiche 36****Charges de copropriété :**

Créances du syndicat sur les copropriétaires nées du fonctionnement ou de l'entretien des parties communes de l'immeuble, réparties selon le règlement de copropriété, décidées ou enterrinées par décision de l'assemblée générale.

Fiche 40 / Fiche 76

Charges foncières :

Part que représente dans la constitution du prix d'un immeuble à construire, la part attribuée au terrain, vendu ou loué, servant d'assiette à la construction.

Fiche 18

Chartered surveyor :

Fiche 7 / Fiche 59

Clause d'échelle mobile :

Fiche 40

Clause d'habitation bourgeoise :

Clause souvent présente dans les règlements de copropriété, selon laquelle l'immeuble doit rester affecté à usage d'habitation.

Clauses recettes :

Fiche 40

Clause résolutoire :

Fiche 42 / Fiche 43 / Fiche 46

Coefficient d'occupation des sols (COS) :

Ratio édicté par le plan d'occupation du sol (POS), applicable aux surfaces de terrains à construire et précisant leur constructibilité, c'est-à-dire le nombre de mètres carrés autorisés à être édifiés, rapporté au nombre de mètres carrés au sol.

Fiche 23 / Fiche 26

Comité de décentralisation :

Fiche 51

Command :

La déclaration de command est la procédure par laquelle l'acquéreur d'un bien immobilier dispose de 24 heures après la signature de l'acte notarié (ou de l'adjudication) pour désigner la personne physique ou morale au nom de laquelle il est intervenu à cette signature.

Fiche 31

Commerçant étranger :

Fiche 3

Commerces (marché des) :

Fiche 22

Commerces de détail :

Fiche 54

Commerces dépendants :

Fiche 53

Commissions des intermédiaires :

Fiche 64

Commission départementale d'équipement commerciale (CDEC) :

Fiche 22 / Fiche 54

Commission nationale d'équipement commercial (CNEC) :

Fiche 54

Compromis :

Convention par laquelle les parties décident de recourir à l'arbitrage d'un tiers pour trancher le litige qui les oppose ; nom impropre attribué parfois aux promesses de vente synallagmatiques.

Comptes courants d'associés :

Fiche 68

Concession :

Fiche 53

Concession immobilière :

Contrat spécifique passé entre un propriétaire d'immeubles bâtis ou non bâtis et un concessionnaire, pour une durée minimale de vingt années, excluant toute reconduction.

Fiche 47 / Fiche 53

Conformité :

Fiche 38

Congé :

Procédure civile utilisée par le bailleur pour signifier à son locataire l'expiration de la location et l'obligation dans laquelle il se trouve soit de quitter les lieux, soit de conclure un nouveau bail.

Fiche 39 / Fiche 42 / Fiche 48

Conseil en immobilier d'entreprise :

Fiche 5

Conseil syndical :

Fiche 75

Conservation des hypothèques :

Service du ministère des Finances dont la mission est d'assurer l'établissement, le classement et la conservation de tous les documents soumis aux formalités dites de publicité foncière.

Constructeur :

Fiche 2

Constructibilité :

Désigne les volumes et surfaces de construction octroyés à un terrain précisément identifié et délimité, en vertu des règles locales, des servitudes privées ou publiques et, faute de POS, du règlement national d'urbanisme.

Fiche 23

Contentieux :

Qui fait l'objet d'un procès.

Contentieux locatif :

Fiche 48

Infos Ut

Som.Gal

Indices

Abv

Index



Contrat :

Convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent, envers une ou plusieurs autres à donner, faire ou ne pas faire quelque chose.

Contrat d'entreprise :

Fiche 34 / Fiche 43

Contrat de maîtrise d'ouvrage déléguée (MOD) :

Fiche 33

Contrat de promotion immobilière :

Fiche 33

Contrat de garantie :

Fiche 69

Contrôle technique :

Mission attribuée à une entreprise agréée, spécialiste du contrôle de la solidité des ouvrages et de la sécurité des personnes.

Convention d'occupation précaire :

Fiche 42

Coordonnateur :

Fiche 36

Copropriété :

Organisation d'un immeuble bâti qui appartient à au moins deux propriétaires et dans lequel le droit de chaque copropriétaire porte pleinement sur ses parties privatives et indivisément sur les parties communes de l'immeuble.

Fiche 75

COS :

Fiche 23

COS de fait :

Fiche 23

Créance :

Droit en vertu duquel une personne peut exiger quelque chose, généralement une somme d'argent, à une autre personne.

Fiche 20 / Fiche 42 / Fiche 71

Crédit-bail immobilier :

Technique de financement d'un bien immobilier qui, par contrat de louage et amortissement de sa valeur en capital permet à une entreprise d'entrée en possession de locaux convenant à ses activités.

Fiche 3 / Fiche 21 / Fiche 43 / Fiche 64

Crédit-bail indirect :

Fiche 43

Crise immobilière :

Fiche 19 / Fiche 20

D**Date certaine :**

Date d'un acte juridique, opposable aux tiers.

Dation en paiement :

Fiche 60

Déclaration d'achèvement des travaux (DAT) :

Procédure administrative par laquelle le bénéficiaire d'un permis de construire déclare sa construction propre à être habitée, utilisée ou exploitée.

Fiche 38

Déclaration de créance :

Fiche 42

Déclaration d'intention d'aliéner (DIA) :

Acte par lequel un propriétaire dont l'immeuble, à la veille d'être vendu est situé dans une zone où un droit de préemption peut être exercé, fait connaître au préempteur les conditions de la transaction.

Fiche 25 / Fiche 31

Déclaration d'ouverture de chantier :

Fiche 36

Déclaration d'utilité publique (DUP) :

Déclaration par laquelle l'administration reconnaît à une activité un caractère d'intérêt général.

Fiche 73

Défaut de paiement :

Fiche 42

Délaissement :

Acte par lequel le détenteur d'un bien ou de droits immobiliers abandonne ceux-ci au profit de qui il désigne, en contrepartie d'engagement non tenu ou de promesse d'engagement que le propriétaire n'est pas en mesure de tenir.

Délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale (DATAR) :

Organisme interministériel chargé de la politique d'aménagement du territoire national.

Délivrance :

Mise à la disposition du maître de l'ouvrage, de l'acquéreur ou du locataire, soit de la construction d'édifier soit du bien vendu.

Demande (au sens économique) :

Fiche 18 / Fiche 19

Dépôt de garantie :

Somme remise au bailleur par le locataire afin de garantir l'exécution des obligations contractuelles auxquelles le preneur s'est assujéti par les dispositions du bail.

Dépôt de garantie (sur immeuble à construire) :

Avance sur le paiement du prix global accepté par le signataire d'un contrat de réservation, se rapportant à un bien vendu à terme ou en l'état futur d'achèvement.

Despécialisation :

Latitudo accordée par la loi au preneur de locaux commerciaux d'user de la chose louée au-delà de la destination des lieux prévue par le bail, à condition que ces activités nouvelles soient «connexes ou complémentaires» à celles qui étaient précédemment exercées

Fiche 41 / Fiche 47

Direction générale des impôts (DGI) :

Fiche 16

Division en volumes :

Fiche 77

Dol :

Fiche 31

Dommages ouvrage :

Fiche 35

Droit au bail :

Fiche 22

Droit de bail :

Impôt acquitté par le bailleur, perçu annuellement sur les baux et contrats de location et sous-location (à ne pas confondre avec le droit au bail).

Fiche 45 / Fiche 79

Droits d'enregistrement :

Fiche 20 / Fiche 26 / Fiche 64 / Fiche 71

Droit d'option

- *en matière de promesse de vente :*

Fiche 30

- *en matière de bail commercial :*

Fiche 41

- *en matière de TVA :*

Fiche 79

Droit de préemption :

Fiche 25

Droit de propriété :

Fiche 25 / Fiche 72

Droit au renouvellement :

Fiche 41

Droit de repentir :

Fiche 41

E**Echange :**

Fiche 60

Emprise au sol :

Surface occupée au sol par un bâtiment construit ou à construire.

Enquête publique :

Procédure mise en place par l'administration afin d'informer le public et de recueillir ses appréciations, critiques ou suggestions à l'occasion d'opérations d'urbanisme.

Enregistrement :

Formalité consistant dans la présentation d'un acte juridique à un fonctionnaire de l'administration fiscale qui le transcrit sur un registre et perçoit une taxe.

Fiche 30

Enseigne :

Fiche 22 / Fiche 54

Ensemble commercial :

Fiche 54

Entrepreneur :

Fiche 34 / Fiche 37

Entrepreneur de travaux :

Fiche 2

Entrepôts :

Fiche 21

Équipements commerciaux :

Fiche 54

État descriptif de division :

Document inclus dans le règlement de copropriété, fixant pour chaque lot privatif la quote part qui lui est afférente des parties communes.

Fiche 75

Étude d'impact :

Étude préalable destinée à étudier les incidences économiques, sociales et écologiques que des aménagements fonciers peuvent avoir sur l'environnement.

Éviction :

Fiche 63

Expert immobilier :

Estime la valeur vénale ou locative des immeubles, terrains, droit au bail, bâtiments, droits immobiliers...

Fiche 7

Infos Ut

Som. Gal

Indices

Abv

Index



Expertise immobilière :

Examen de terrains ou de bâtiments, afin d'en estimer la valeur, destiné à apporter aux éventuels acquéreurs ou détenteurs des éléments d'appréciation de ces biens.

Fiche 59

Expropriation :

Ensemble des moyens et procédures utilisés par une autorité expropriante pour contraindre les détenteurs de biens fonciers et de droits immobiliers à céder ceux-ci.

Fiche 73

Expulsion :

Exécution par un huissier de justice d'une décision de justice ordonnant à un occupant de libérer des locaux

F

Facteurs locaux de commercialité :

Fiche 40

Fichier immobilier :

Recueil, exploité par la conservation des hypothèques où sont réunies et conservées les informations authentifiées, propres à la vie des immeubles et à la situation patrimoniale de leur détenteur.

Financement :

Fiche 27 / Fiche 70

Fiscalité de l'acquisition directe :

Fiche 64

Fiscalité des bureaux :

Fiche 52

Fiscalité de la cession de crédit-bail :

Fiche 43

Fiscalité de la cession des parts :

Fiche 71

Fiscalité de la détention de l'immeuble :

Fiche 79

Fiscalité de la maîtrise foncière :

Fiche 26

Fiscalité du marchand de biens :

Fiche 4

Fonds de commerce :

Ensemble d'éléments mobiliers corporels (matériel, marchandises) et incorporels (nom, enseigne, droit au bail) qu'un commerçant met en œuvre en vue de la recherche d'une clientèle

Fiche 39

Franchise :

Fiche 53

G

Garantie :

Obligation qui pèse sur une partie au contrat à l'égard de son cocontractant.

Garantie à première demande :

Fiche 62

Garantie biennale :

Également appelée garantie de bon fonctionnement, elle couvre pendant les deux premières années suivant la réception de l'immeuble les dommages affectant le bon fonctionnement des éléments d'équipement d'un immeuble neuf.

Fiche 34 / Fiche 37 / Fiche 60

Garantie décennale :

Garantie qu'est tenue d'apporter au maître de l'ouvrage, pendant dix ans, tout constructeur et maître d'œuvre au titre des désordres ou dommages compromettant la solidité de l'immeuble.

Fiche 34 / Fiche 35 / Fiche 37 / Fiche 60 / Fiche 61

Garantie de paiement :

Fiche 34

Garantie de parfait achèvement :

Cette garantie s'applique durant un délai d'un an à compter de la réception des travaux.

Fiche 27 / Fiche 34 / Fiche 37 / Fiche 60 / Fiche 61

Garantie de passif :

Fiche 69

Garantie de vices apparents :

Fiche 61

Garantie de vices cachés :

Fiche 60 / Fiche 63

Garantie de vices de construction :

Fiche 61

Gardiens d'immeuble :

Fiche 78

Géomètre-expert :

Professionnel disposant d'un monopole pour ce qui a trait à l'identification et à la délimitation des biens fonciers transcrits au cadastre.

Fiche 12

Gestion de l'immeuble :**Fiche 78****Gestion des biens indivis :****Fiche 74****Groupement d'entreprises :****Fiche 2****H****High tech :****Fiche 18 / Fiche 21****Hoguet (loi) :****Fiche 5****Hôtel :**

Immeuble homologué ou non, composé de chambres équipées et meublées, doté d'une exploitation commerciale et destiné à l'hébergement temporaire des clients.

Fiche 56**Hypothèque :**

Droit réel accessoire accordé à un créancier sur un bien immeuble en garantie du paiement d'une dette, sans dépossession du propriétaire du bien grevé.

Hypothèque conventionnelle :**Fiche 62****I****Immatriculation :****Fiche 39****Immeuble :**

Toute chose qui, en raison de sa nature, ne peut ni se déplacer ni être déplacée.

Immeuble en blanc :

Bâtiment dont la construction est projetée et sera réalisée avant que son constructeur n'ait trouvé de sociétés souhaitant en devenir propriétaires ou que l'investisseur n'ait trouvé d'entreprises occupantes locataires.

Immeuble de grande hauteur (IGH) :**Fiche 18 / Fiche 38****Immeuble insalubre :****Fiche 42****Immeuble intelligent :**

Immeuble de bureaux qui, par ses équipements, réseaux techniques de communication et moyens matériels apportent à l'entreprise des gains de productivité.

Impôt foncier :**Fiche 40****Indemnité d'éviction :****Fiche 41****Indemnité d'immobilisation :****Fiche 30****Indemnité d'occupation :****Fiche 41****Indexation :**

Action de lier dans un contrat à exécution successive les variations de valeurs des prestations respectives des parties à celles d'un indice de référence déterminé.

Fiche 40**Indice du coût de la construction (ICC) :**

Indice national élaboré par l'Insee, utilisé obligatoirement dans les révisions annuelles de loyer d'habitation en vertu de la loi du 6 juillet 1989.

Fiche 40**Indivision :****Fiche 74****Investisseurs institutionnels :**

Établissements publics ou privés, organismes, institutions financières et mutualistes qui, en raison de leur fonction et des garanties qu'ils sont légalement tenu d'apporter au public, investissent pour partie les fonds qu'ils détiennent sur le marché immobilier.

Fiche 3**Installations classées :****Fiche 55****Investissement (marché de l'):****Fiche 20****Investisseur étranger :****Fiche 3 / Fiche 20****Investisseur :****Fiche 3****J****Juge des loyers :****Fiche 40**

Infos Ut

Som.Gal

Indices

Abv

Index



Jurisprudence :

Ensemble des décisions de justice relatives à un problème ou une catégorie de problèmes déterminés.

Fiche 17

Justice administrative :

Fiche 17

L

Lease Back :

Fiche 43 / Fiche 64

Lettre de confort :

Fiche 62

Lettre d'intention :

Fiche 29 / Fiche 66

Lettre recommandée :

Fiche 48

Livraison de l'immeuble (en VEFA) :

Fiche 61

Livre foncier :

Dans les départements du Bas-Rhin, du Haut-Rhin et de la Moselle, le livre foncier est l'équivalent du fichier immobilier tenu dans les autres départements : il est déposé dans les tribunaux d'instance et peut être consulté par le public.

Location accession :

Fiche 44

Location saisonnière :

Fiche 57

Locaux d'activité :

Fiche 21

Locaux monovalents :

Fiche 40

Loi de 1948 :

Fiche 48

Loisirs (immobilier de) :

Fiche 57

Lotissement :

Opération de division foncière destinée à constituer un ensemble de parcelles rendues constructibles par la mise en œuvre de voies d'accès et l'apport d'équipements sanitaires et de confort.

Fiche 24

Loyer :

Prix dû par le preneur d'un bail à usage d'habitation, à usage professionnel ou à usage commercial, en contrepartie de la jouissance de la chose.

Fiche 18 / Fiche 48

Loyers hôteliers :

Fiche 40

Loyers impayés :

Fiche 17

M

Magasins d'usines :

Fiche 54

Mainlevée :

Acte notarié par lequel l'acquéreur ou le détenteur d'un bien immobilier obtient la suppression ou la réduction de privilèges immobiliers et d'inscriptions hypothécaires auxquelles ces biens sont assujettis.

Maintenance :

Fiche 78

Maintien dans les lieux :

Fiche 41 / Fiche 48

Maire :

Fiche 14

Maître d'œuvre :

Spécialiste de la construction et de ses composants qui concourt à la mise en œuvre et à l'édification de bâtiments publics ou privés par assistance à la maîtrise de l'ouvrage.

Fiche 11

Maître d'ouvrage :

Fiche 2 / Fiche 33 / Fiche 34 / Fiche 35 / Fiche 61

Maîtrise d'ouvrage déléguée (MOD) :

Fiche 33

Mandat :

Contrat par lequel une personne charge une autre de la représenter pour accomplir des actes juridiques.

Fiche 5 / Fiche 6 / Fiche 43

Mandat exclusif :

Fiche 5

Marchand de biens :

Négociant qui achète et revend un bien immeuble afin d'en tirer un profit direct et personnel.

Fiche 4 / Fiche 64

Infos Ut

Som.Gal

Indices

Abv

Index



Marché à forfait :**Fiche 34****Marché sur devis :****Fiche 34****Marché sur prix unitaire :****Fiche 34****Mesures conservatoires :****Fiche 81****Méthodes de l'expertise :****Fiche 59****Minute :**

Document original d'un acte authentique dressé par un notaire et conservé en son étude.

Fiche 32 / Fiche 45**Mitoyenneté :**

État d'une clôture (mur, fossé, haie) qui se trouve à la limite séparative de deux fonds.

Fiche 74**Multipropriété :****Fiche 57**

N

Nantissement :

Contrat par lequel le débiteur remet en gage à son créancier un bien en garantie de sa dette (en droit commercial, le nantissement de fonds de commerce est en réalité une hypothèque mobilière).

Fiche 70**Navette :****Fiche 60****Négociation :****Fiche 29****Notaire :**

Officier public chargé de recevoir, conserver et rédiger les actes et contrats conformes à la loi, établi par lui ou devant lui et qui en certifie la date, témoigne de leur sincérité et leur confère force exécutoire.

Fiche 9**Nue-propriété :**

Démembrement du droit de propriété : le nu-propriétaire ne détient pas l'usufruit de la chose tant que l'usufruitier exerce son droit.

Fiche 72**Nullité :**

Sanction frappant l'acte juridique non conforme aux conditions de forme ou de fond imposées par la loi pour sa validité.

Fiche 42 / Fiche 48

O

Offre (au sens économique) :**Fiche 18 / Fiche 19****Obligation :**

Lien de droit entre deux personnes qui entraîne pour l'une des devoirs envers l'autre ; en droit commercial : titre négociable qui confère à son titulaire un droit de créance en contrepartie d'un apport de capitaux.

Obligation in solidum :

Obligation en vertu de laquelle chacun des codébiteurs du dommage est tenu au paiement de l'intégralité de la dette.

Option (voir aussi droit d'option) :**Fiche 30****Ordre judiciaire :****Fiche 17**

P

Pacte de préférence :

Convention par laquelle le propriétaire d'un bien immobilier s'engage, vis-à-vis d'un acheteur virtuel, à ne pas aliéner ce bien sans que cet acheteur en soit informé et que sa décision soit prise d'acquiescer ou de refuser le bénéfice octroyé par le pacte.

Fiche 30**Pas-de-porte :****Fiche 40****Patrimoine :**

Ensemble des biens et obligations d'une personne formant une unité juridique.

Péremption :

Anéantissement d'un acte ou extinction d'une action par l'écoulement d'un certain délai.

Permis de construire (PC) :

Document administratif qui accorde au propriétaire d'un bien foncier ou immobilier, comme à son mandataire, l'autorisation d'entreprendre les travaux de construction, d'aménagement, de rénovation, conformément à la demande exprimée auprès de l'administration.

Fiche 23 / Fiche 24

Permis de construire tacite :

Autorisation de construire obtenue lorsque l'administration laisse sans réponse, au-delà des délais réglementaires, les demandes de permis de construire.

Fiche 24

Permis de démolir :

Acte administratif autorisant la démolition d'un ou de plusieurs bâtiments, requis dans les communes de plus de 10 000 habitants, dans l'ensemble de la région Ile de France et dans certains autres secteurs.

Plafond légal de densité (PLD) :

Limite légale de surface de construction admise sur un terrain donné, dans un secteur urbain déterminé.

Fiche 23 / Fiche 26

Plafonnement :

Fiche 40

Plan d'occupation des sols (POS) :

Document d'urbanisme édicté par délibération du conseil municipal qui réglemente les droits d'utilisation des sols d'un territoire communal.

Fiche 14 / Fiche 23 / Fiche 51

Pleine propriété :

Propriété non démembrée, la nue-propriété et l'usufruit du bien ayant un seul titulaire.

Fiche 72

Plus-value :

Augmentation de la valeur d'un bien ou d'un revenu pendant une période donnée.

Fiche 68 / Fiche 71

Police des installations classées :

Fiche 55

Police unique de chantier (PUC) :

Fiche 35

Pollicitation :

Fiche 29

Pollution :

Fiche 31

Pourparlers :

Fiche 29

Préavis :

Laps de temps, parfois obligatoire, qui sépare l'annonce et l'accomplissement d'une action.

Préemption (droit de) :

Prérogative conférée par la loi d'acquérir par préférence à tout autre acheteur un bien foncier ou immobilier mis en vente.

Fiche 25

Préfet :

Fiche 15

Prescription :

Création ou consolidation d'une situation juridique par l'écoulement d'un délai.

Prescription acquisitive :

Fiche 72

Prescription biennale :

Fiche 40

Prêt :

Fiche 27

Privilège immobilier :

Prérogative particulière accordée par la loi à une personne ou une catégorie de personnes ; droit que la qualité d'une créance donne à son bénéficiaire d'être préféré aux autres créanciers.

Fiche 62

Prix :

Fiches 31 / Fiche 32

Procédure collective :

Fiche 42

Procuration :

Acte par lequel une personne physique ou morale, appelée le mandant, donne à une autre, le mandataire, le pouvoir d'agir en son nom dans le but de satisfaire à un objet précisément défini s'il n'est pas général.

Promesse synallagmatique de vente :

Promesse par laquelle l'acquéreur s'engage à acquérir le bien qu'il admet connaître, aux conditions de prix et de paiement précisées par le vendeur et dans le délai prévu, au terme duquel le contrat sera authentifié par notaire.

Fiche 24 / Fiche 30

Promesse unilatérale de vente :

Promesse dans laquelle le promettant donne au bénéficiaire la faculté d'acquérir son bien, sans que ce dernier soit tenu d'acquérir dans le délai imparti.

Fiche 43 / Fiche 60 / Fiche 64

Promettant :

Fiche 30

Promoteur :

Fiche 1 / Fiche 33

Infos Ut

Som. Gal

Indices

Abv

Index



Promoteur constructeur :

Personne physique ou morale qui définit et met au point un projet de construction, en passe commande, l'exprime et en assure ou en fait assurer le financement.

Fiche 1 / Fiche 33

Propriété :

Droit réel d'user, de jouir et de disposer d'une chose.

Fiche 72

Propriété commerciale :

Droit reconnu au commerçant locataire de demander au bailleur le renouvellement de son bail et, à défaut, d'en être indemnisé.

Fiche 41

Protêt :

Acte dressé par notaire ou par huissier qui constate le non paiement ou le refus d'acceptation d'un effet de commerce.

Publicité foncière :

Fiche 32 / Fiche 64

Purge :

Procédure par laquelle l'acquéreur d'un immeuble offre aux créanciers hypothécaires de les désintéresser de façon à libérer l'immeuble des hypothèques qui le grèvent.

Fiche 62 / Fiche 63

Q

Quittance de loyer :

Document remis au locataire d'un bien immobilier ou foncier attestant le paiement du montant de la location.

R

Raffarin (loi) :

Fiche 22 / Fiche 54

Réception des travaux :

Acte par lequel le maître de l'ouvrage ou son mandataire, accepte les travaux exécutés par des entreprises de construction, avec ou sans réserve.

Fiche 34 / Fiche 37

Réception judiciaire :

Fiche 37

Recours :

Action, par voie administrative ou judiciaire, tendant à faire réformer une décision

Récupération de la TVA :

Fiche 64

Redevance pour création de bureaux :

Fiche 26 / Fiche 52

Référé :

Procédure à juge unique fondée sur l'urgence, ayant pour but de régler un différend sans trancher le fond de la contestation.

Fiche 17

Registre des mandats :

Fiche 5

Règlement de copropriété :

Le règlement de copropriété est un document obligatoirement publié à la Conservation des hypothèques, qui définit les parties communes et privatives de l'immeuble et organise le fonctionnement de celui-ci. Chaque copropriétaire y adhère obligatoirement.

Fiche 75

Règlement de zone :

Fiche 23

Règlement national d'urbanisme (RNU) :

Ensemble de dispositions issues du Code de l'urbanisme qui fixe les règles générales relative à la localisation, la desserte, le volume des édifices, l'implantation et l'architecture des constructions, plus particulièrement applicable dans les communes non dotées de POS.

Fiche 23

Rénovation :

Fiche 26

Renouvellement :

Fiche 41 / Fiche 42

Reprise (droit de) :

Prérogative conférée par la loi au propriétaire de reprendre, dans certaines conditions, le local à l'expiration du bail.

Réquisition :

Procédure qui permet à la puissance publique de prendre possession, en cas de crise grave, des locaux à usage d'habitation, vacants ou insuffisamment occupés, pour les attribuer à des familles dépourvues de logement ou logées dans des conditions manifestement insuffisantes

Fiche 50

Résidences hôtelières :

Fiche 56

Infos Ut

Som.Gal

Indices

Abv

Index



Résidences de tourisme :**Fiche 57****Résiliation :**

Opération relative à un contrat à exécution successive, qui met fin au contrat pour l'avenir en conservant ses effets passés.

Fiche 42 / Fiche 43 / Fiche 48**Résiliation amiable :****Fiche 42****Résiliation de plein droit :****Fiche 42****Résiliation judiciaire :****Fiche 42 / Fiche 48****Résiliation triennale :****Fiche 39****Résolution :**

Anéantissement rétroactif d'un contrat, judiciairement ou par application d'une clause résolutoire figurant au contrat, généralement pour manquement de l'un des contractants à ses obligations.

Responsabilité**• décennale :****Fiche 35****• de l'administrateur de biens :****Fiche 6****• de l'agent immobilier :****Fiche 5****• de l'architecte :****Fiche 11****• de l'expert :****Fiche 7****• du banquier :****Fiche 8****• du géomètre expert :****Fiche 12****• du notaire :****Fiche 9****Ressort :**

Étendue de la compétence d'une juridiction ou d'un officier ministériel.

Révision légale :**Fiche 40****Révision triennale :****Fiche 22****Royer (loi) :****Fiche 22 / Fiche 54****S****Saisie :**

Procédure permettant à un créancier impayé de rendre indisponibles les biens du débiteur pour ensuite les vendre et se payer sur le prix de la vente.

Fiche 25 / Fiche 81**Saisine :**

Action de saisir une juridiction.

Fiche 16**Schéma directeur :**

Document d'urbanisme où sont définies les orientations fondamentales de l'aménagement de territoires communaux, contenus dans un périmètre arrêté après consultation.

Secret professionnel :**Fiche 8 / Fiche 10 / Fiche 16****Secteur protégé :****Fiche 33****Sécurité :****Fiche 36****Servitude :**

La servitude d'intérêt privé est un attribut accessoire du droit de propriété qui s'exerce au détriment d'un bien immobilier ou foncier qu'elle déprécie à l'avantage d'un bien voisin qu'elle valorise. La servitude administrative est un attribut de la collectivité au profit de l'intérêt public.

Fiche 11 / Fiche 25 / Fiche 45 / Fiche 72**Sincérité du prix :****Fiche 32****Société anonyme (SA) :****Fiche 28****Société à responsabilité limitée (SARL) :****Fiche 28****Société civile immobilière (SCI) :****Fiche 28 / Fiche 68 / Fiche 70****Société civile de placement immobilier (SCPI) :**

Société civile dont l'objet est d'acquérir des biens fonciers pour en répartir les fruits entre les associés qui en ont constitué le capital, au prorata de leur participation.

Fiche 3**Société d'attribution :****Fiche 71****Société de capitaux :****Fiche 28**

Infos Ut

Som.Gal

Indices

Abv

Index



Société de crédit-bail immobilier :**Fiche 3****Société d'économie mixte locale (SEML) :**

Société commerciale de droit privé qui a pour objet de réunir dans l'intérêt commun capitaux, méthodes et compétences d'initiative privée pour des projets d'aménagement, de rénovation ou de construction servant l'intérêt général.

Fiche 13**Société en nom collectif (SNC) :****Fiche 3 / Fiche 28 / Fiche 68 / Fiche 70 / Fiche 71****Société foncière :**

Société d'investissement qui à l'origine avait pour but d'acquérir des terrains pour les lotir, les équiper, les construire.

Fiche 3**Société immobilière d'investissement (SII) :****Fiche 3****Société immobilière pour le commerce et l'industrie (SICOMI) :**

Société anonyme placée sous un régime fiscal particulier et autorisée à faire appel public à l'épargne, sur le marché financier, en procurant à ses actionnaires des revenus mobiliers non assujettis à l'impôt sur les sociétés.

Fiche 3 / Fiche 43**Société de personnes :****Fiche 28 / Fiche 71****Société par actions simplifiée (SAS) :****Fiche 28****Sous-location :**

Contrat par lequel un locataire donne à bail tout ou partie de l'immeuble qu'il a pris en location d'une tierce personne.

Fiche 40 / Fiche 48**Sous-traitance :****Fiche 2 / Fiche 34****Stock :****Fiche 19****Subrogation :****Fiche 62****Superficie :****Fiche 60****Surenchère :**

Remise aux enchères d'un immeuble saisie lorsque l'adjudication n'a pas donné un résultat suffisant pour désintéresser les créanciers.

Sûreté personnelle :**Fiche 62****Sûreté réelle :****Fiche 62 / Fiche 70****Surface constructible :**

Surface de plancher autorisée par le règlement d'urbanisme sous réserve des servitudes publiques ou privées et d'éventuels recours au tiers.

Surface de vente :**Fiche 54****Surface habitable****Fiche 58****Surface hors œuvre brute (SHOB) :**

Somme des surfaces de planchers d'une construction, quel que soit le nombre de ses niveaux.

Surface hors œuvre nette (SHON) :

Somme des surfaces égales à la surface hors œuvre brute (SHOB), après déduction des surfaces de combles et sous-sols non aménageables ni exploitables pour l'habitation (ou pour des activités professionnelles, des balcons, des surfaces non closes et des espaces de stationnement).

Fiche 23**Surface utile :****Fiche 58****Syndic de copropriété :**

Personne physique ou morale mandatée par le syndicat des copropriétaires pour veiller au respect du règlement de copropriété et assurer la gestion de l'immeuble. Le syndic est bénévole ou professionnel.

Fiche 75**Syndicat de copropriétaires :**

Institution qui réunit et représente l'ensemble des copropriétaires d'un immeuble.

Fiche 75**T****Taux de rendement :****Fiche 18 / Fiche 19 / Fiche 20****Taux de rendement interne (TRI) :****Fiche 20****Taux de vacance :****Fiche 19****Taxe additionnelle au droit de bail (TADB) :****Fiche 79**

Infos Ut

Som. Gal

Indices

Abv

Index



Taxe de publicité foncière (TPF) :**Fiche 43 / Fiche 46****Taxe d'habitation :****Fiche 79****Taxe foncière :****Fiche 79****Taxe locale d'équipement (TLE) :****Fiche 26****Taxe professionnelle :****Fiche 79****Taxe sur la valeur ajoutée (TVA) :****Fiche 26 / Fiche 31 / Fiche 43 / Fiche 64 / Fiche 71 /
Fiche 79****Taxe sur les bureaux :**

Impôt annuel mis à la charge des personnes physiques et morales, propriétaires de bureaux situés en région Ile de France.

Fiche 52 / Fiche 79**Temps partagé :****Fiche 57****Terrain à bâtir :****Fiche 31****Tiers :**

Personne qui n'est ni partie à un acte juridique, ni ayant cause d'une des parties.

Titre exécutoire :

Acte judiciaire ou extrajudiciaire revêtu de la formule exécutoire permettant de faire pratiquer une saisie ou une mesure d'exécution.

Fiche 81**Transaction :**

Dans le langage courant, opération commerciale ; dans le langage juridique, contrat par lequel les parties terminent une contestation née ou préviennent une contestation à naître.

Transfert de propriété :**Fiche 43****Transformation de sociétés :****Fiche 71****TRC (voir assurance tous risques chantier) :****Fiche 35****Tréfonds :**

Sous-sol qui appartient généralement au propriétaire du terrain.

Fiche 77**U****Urbanisme :**

Ensemble des politiques d'organisation juridique et matérielle de la ville.

Usage :

Règle coutumière, spécifique à un groupe ou à une profession, qui, en raison de la pratique ancienne qui l'établit a acquis une force juridique.

Usufruit :

Droit réel, démembrement du droit de propriété, conférant à son titulaire l'usage, la jouissance et la perception des fruits et revenus d'un bien meuble ou immeuble.

Fiche 72**V****Valeur d'utilité :****Fiche 59****Valeur locative :**

Prix de location que le propriétaire d'un bien immobilier peut obtenir de la demande sur le marché, en prenant compte les loyers qui y sont déjà pratiqués.

Fiche 18 / Fiche 19 / Fiche 40**Valeur locative judiciaire :****Fiche 18****Valeur de marché :****Fiche 18****Valeur vénale :**

Valeur de cession, admise sur le marché comme pouvant être acceptée par des acheteurs solvables.

Fiche 18 / Fiche 19 / Fiche 59**Vente :**

Contrat par lequel une personne, le vendeur, s'engage à transférer la propriété d'un bien à une autre personne, l'acheteur, moyennant l'obligation pour celui-ci d'en payer le prix.

Fiche 31**Vente à réméré :****Fiche 62****Vente à terme :****Fiche 60**

Infos Ut

Som.Gal

Indices

Abv

Index



Vente de millièmes :**Fiche 60****Vente d'immeuble achevé :****Fiche 60****Vente d'immeuble à construire :****Fiche 60****Vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) :**

Vente d'immeuble à construire dans laquelle l'acquéreur devient immédiatement titulaire des droits sur le sol et est tenu de payer le prix de l'ouvrage à mesure de l'avancement des travaux.

Fiche 38 / Fiche 60 / Fiche 61**Vente immobilière :****Fiche 31****Viager :****Fiche 29****Vices cachés :****Fiche 17 / Fiche 63****Voie de recours :**

Voie de droit mise à la disposition des plaideurs ayant pour objet de faire réexaminer tout ou partie d'une décision de justice pour une autre juridiction.

Fiche 17

Z

Zone A :

Surface commerciale d'un magasin correspondant aux 10 mètres intérieurs à partir de la vitrine.

Fiche 22**Zone d'aménagement concertée (ZAC) :**

Surface (ou ensemble de surfaces) sur laquelle est projetée ou réalisée une opération d'aménagement ou de construction présentant un caractère complexe et nécessitant la réalisation d'équipements collectifs.

Fiche 15**Zone d'aménagement différé (ZAD) :**

Secteur foncier où des établissements publics et des collectivités disposent pour l'aménagement de la zone d'un droit de préemption à l'occasion de toute transaction immobilière portant sur des biens qui s'y trouvent situés.

Zone de protection du patrimoine architectural, urbain et paysager (ZPPAUP) :

Zone qui crée, autour de monuments historiques ou de quartiers et sites à protéger, une servitude d'utilité publique pour préserver des ensembles «d'intérêt architectural, urbain et paysager».

Infos Ut

Som. Gal

Indices

Abv

Index



LES PRINCIPAUX INDICES

ICC - INSEE : les variations...

SUR NEUF ANS	
du 1 ^{er} trimestre 1982 au 1 ^{er} trimestre 1991.....	39,45 %
du 2 ^{ème} trimestre 1982 au 2 ^{ème} trimestre 1991.....	38,35 %
du 3 ^{ème} trimestre 1982 au 3 ^{ème} trimestre 1991.....	36,07 %
du 4 ^{ème} trimestre 1982 au 4 ^{ème} trimestre 1991.....	37,83 %
du 1 ^{er} trimestre 1983 au 1 ^{er} trimestre 1992.....	34,85 %
du 2 ^{ème} trimestre 1983 au 2 ^{ème} trimestre 1992.....	31,84 %
du 3 ^{ème} trimestre 1983 au 3 ^{ème} trimestre 1992.....	29,90 %
du 4 ^{ème} trimestre 1983 au 4 ^{ème} trimestre 1992.....	28,51 %
du 1 ^{er} trimestre 1984 au 1 ^{er} trimestre 1993.....	28,72 %
du 2 ^{ème} trimestre 1984 au 2 ^{ème} trimestre 1993.....	24,94 %
du 3 ^{ème} trimestre 1984 au 3 ^{ème} trimestre 1993.....	24,02 %
du 4 ^{ème} trimestre 1984 au 4 ^{ème} trimestre 1993.....	23,75 %
du 1 ^{er} trimestre 1985 au 1 ^{er} trimestre 1994.....	23,00 %
du 2 ^{ème} trimestre 1985 au 2 ^{ème} trimestre 1994.....	22,06 %
du 3 ^{ème} trimestre 1985 au 3 ^{ème} trimestre 1994.....	21,28 %
du 4 ^{ème} trimestre 1985 au 4 ^{ème} trimestre 1994.....	20,31 %
du 1 ^{er} trimestre 1986 au 1 ^{er} trimestre 1995.....	18,25 %
du 2 ^{ème} trimestre 1986 au 2 ^{ème} trimestre 1995.....	19,09 %
du 3 ^{ème} trimestre 1986 au 3 ^{ème} trimestre 1995.....	18,93 %
du 4 ^{ème} trimestre 1986 au 4 ^{ème} trimestre 1995.....	14,98 %
du 1 ^{er} trimestre 1987 au 1 ^{er} trimestre 1996.....	17,42 %
du 2 ^{ème} trimestre 1987 au 2 ^{ème} trimestre 1996.....	15,75 %
du 3 ^{ème} trimestre 1987 au 3 ^{ème} trimestre 1996.....	15,08 %
du 4 ^{ème} trimestre 1987 au 4 ^{ème} trimestre 1996.....	17,53 %
du 1 ^{er} trimestre 1988 au 1 ^{er} trimestre 1997.....	15,31 %
du 2 ^{ème} trimestre 1988 au 2 ^{ème} trimestre 1997.....	16,23 %
du 3 ^{ème} trimestre 1988 au 3 ^{ème} trimestre 1997.....	16,10 %
du 4 ^{ème} trimestre 1988 au 4 ^{ème} trimestre 1997.....	16,21 %
du 1 ^{er} trimestre 1989 au 1 ^{er} trimestre 1998.....	13,89 %
du 2 ^{ème} trimestre 1989 au 2 ^{ème} trimestre 1998.....	14,50 %
du 3 ^{ème} trimestre 1989 au 3 ^{ème} trimestre 1998.....	13,78 %
du 4 ^{ème} trimestre 1989 au 4 ^{ème} trimestre 1998.....	15,86 %
du 1 ^{er} trimestre 1990 au 1 ^{er} trimestre 1999.....	14,06 %
du 2 ^{ème} trimestre 1990 au 2 ^{ème} trimestre 1999.....	12,93 %
du 3 ^{ème} trimestre 1990 au 3 ^{ème} trimestre 1999.....	12,97 %
du 4 ^{ème} trimestre 1990 au 4 ^{ème} trimestre 1999.....	11,87 %
du 1 ^{er} trimestre 1991 au 1 ^{er} trimestre 2000.....	11,42 %
du 2 ^{ème} trimestre 1991 au 2 ^{ème} trimestre 2000.....	9,78 %
du 3 ^{ème} trimestre 1991 au 3 ^{ème} trimestre 2000.....	9,74 %

ANNUELLES	
du 3 ^{ème} trimestre 1984 au 3 ^{ème} trimestre 1985	2,56 %
du 4 ^{ème} trimestre 1984 au 4 ^{ème} trimestre 1985	3,17 %
du 1 ^{er} trimestre 1985 au 1 ^{er} trimestre 1986	3,51 %
du 2 ^{ème} trimestre 1985 au 2 ^{ème} trimestre 1986	3,00 %
du 3 ^{ème} trimestre 1985 au 3 ^{ème} trimestre 1986	2,38 %
du 4 ^{ème} trimestre 1985 au 4 ^{ème} trimestre 1986	4,01 %
du 1 ^{er} trimestre 1986 au 1 ^{er} trimestre 1987	3,39 %
du 2 ^{ème} trimestre 1986 au 2 ^{ème} trimestre 1987	3,49 %
du 3 ^{ème} trimestre 1986 au 3 ^{ème} trimestre 1987	3,95 %
du 4 ^{ème} trimestre 1986 au 4 ^{ème} trimestre 1987	1,02 %
du 1 ^{er} trimestre 1987 au 1 ^{er} trimestre 1988	2,71 %
du 2 ^{ème} trimestre 1987 au 2 ^{ème} trimestre 1988	2,59 %
du 3 ^{ème} trimestre 1987 au 3 ^{ème} trimestre 1988	2,68 %
du 4 ^{ème} trimestre 1987 au 4 ^{ème} trimestre 1988	3,26 %
du 1 ^{er} trimestre 1988 au 1 ^{er} trimestre 1989	2,31 %
du 2 ^{ème} trimestre 1988 au 2 ^{ème} trimestre 1989	1,32 %
du 3 ^{ème} trimestre 1988 au 3 ^{ème} trimestre 1989	1,09 %
du 4 ^{ème} trimestre 1988 au 4 ^{ème} trimestre 1989	0,87 %
du 1 ^{er} trimestre 1989 au 1 ^{er} trimestre 1990	1,08 %
du 2 ^{ème} trimestre 1989 au 2 ^{ème} trimestre 1990	2,92 %
du 3 ^{ème} trimestre 1989 au 3 ^{ème} trimestre 1990	2,91 %
du 4 ^{ème} trimestre 1989 au 4 ^{ème} trimestre 1990	2,69 %
du 1 ^{er} trimestre 1990 au 1 ^{er} trimestre 1991	3,51 %
du 2 ^{ème} trimestre 1990 au 2 ^{ème} trimestre 1991	4,31 %
du 3 ^{ème} trimestre 1990 au 3 ^{ème} trimestre 1991	4,18 %
du 4 ^{ème} trimestre 1990 au 4 ^{ème} trimestre 1991	5,25 %
du 1 ^{er} trimestre 1991 au 1 ^{er} trimestre 1992	3,50 %
du 2 ^{ème} trimestre 1991 au 2 ^{ème} trimestre 1992	1,01 %
du 3 ^{ème} trimestre 1991 au 3 ^{ème} trimestre 1992	1,20 %
du 4 ^{ème} trimestre 1991 au 4 ^{ème} trimestre 1992	0,30 %

ANNUELLES	
du 1 ^{er} trimestre 1992 au 1 ^{er} trimestre 1993	1,59 %
du 2 ^{ème} trimestre 1992 au 2 ^{ème} trimestre 1993	1,00 %
du 3 ^{ème} trimestre 1992 au 3 ^{ème} trimestre 1993	0,89 %
du 4 ^{ème} trimestre 1992 au 4 ^{ème} trimestre 1993	1,09 %
du 1 ^{er} trimestre 1993 au 1 ^{er} trimestre 1994	-0,59 %
du 2 ^{ème} trimestre 1993 au 2 ^{ème} trimestre 1994	0,59 %
du 3 ^{ème} trimestre 1993 au 3 ^{ème} trimestre 1994	0,29 %
du 4 ^{ème} trimestre 1993 au 4 ^{ème} trimestre 1994	0,30 %
du 1 ^{er} trimestre 1994 au 1 ^{er} trimestre 1995	-0,50 %
du 2 ^{ème} trimestre 1994 au 2 ^{ème} trimestre 1995	0,49 %
du 3 ^{ème} trimestre 1994 au 3 ^{ème} trimestre 1995	0,39 %
du 4 ^{ème} trimestre 1994 au 4 ^{ème} trimestre 1995	-0,59 %
du 1 ^{er} trimestre 1995 au 1 ^{er} trimestre 1996	2,67 %
du 2 ^{ème} trimestre 1995 au 2 ^{ème} trimestre 1996	0,59 %
du 3 ^{ème} trimestre 1995 au 3 ^{ème} trimestre 1996	0,59 %
du 4 ^{ème} trimestre 1995 au 4 ^{ème} trimestre 1996	3,26 %
du 1 ^{er} trimestre 1996 au 1 ^{er} trimestre 1997	0,87 %
du 2 ^{ème} trimestre 1996 au 2 ^{ème} trimestre 1997	3,01 %
du 3 ^{ème} trimestre 1996 au 3 ^{ème} trimestre 1997	3,59 %
du 4 ^{ème} trimestre 1996 au 4 ^{ème} trimestre 1997	2,10 %
du 1 ^{er} trimestre 1997 au 1 ^{er} trimestre 1998	1,05 %
du 2 ^{ème} trimestre 1997 au 2 ^{ème} trimestre 1998	-0,19 %
du 3 ^{ème} trimestre 1997 au 3 ^{ème} trimestre 1998	-0,94 %
du 4 ^{ème} trimestre 1997 au 4 ^{ème} trimestre 1998	0,56 %
du 1 ^{er} trimestre 1998 au 1 ^{er} trimestre 1999	1,23 %
du 2 ^{ème} trimestre 1998 au 2 ^{ème} trimestre 1999	1,51 %
du 3 ^{ème} trimestre 1998 au 3 ^{ème} trimestre 1999	2,18 %
du 4 ^{ème} trimestre 1998 au 4 ^{ème} trimestre 1999	-0,84 %
du 1 ^{er} trimestre 1999 au 1 ^{er} trimestre 2000	1,12 %
du 2 ^{ème} trimestre 1999 au 2 ^{ème} trimestre 2000	1,40 %
du 3 ^{ème} trimestre 1999 au 3 ^{ème} trimestre 2000	1,20 %

Infos Ut

Som. Gal

indices

Abv

index

ICC - INSEE : les variations...

TRIENNALES	
du 3 ^{ème} tri 1982 au 3 ^{ème} tri 1985...14,89 %	
du 4 ^{ème} tri 1982 au 4 ^{ème} tri 1985...16,51 %	
du 1 ^{er} tri 1983 au 1 ^{er} tri 198614,61 %	
du 2 ^{ème} tri 1983 au 2 ^{ème} tri 1983...13,03 %	
du 3 ^{ème} tri 1983 au 3 ^{ème} tri 1986...10,95 %	
du 4 ^{ème} tri 1983 au 4 ^{ème} tri 1986...12,65 %	
du 1 ^{er} tri 1984 au 1 ^{er} tri 198711,33 %	
du 2 ^{ème} tri 1984 au 2 ^{ème} tri 19879,75 %	
du 3 ^{ème} tri 1984 au 3 ^{ème} tri 19879,15 %	
du 4 ^{ème} tri 1984 au 4 ^{ème} tri 19878,40 %	
du 1 ^{er} tri 1985 au 1 ^{er} tri 1988.....9,93 %	
du 2 ^{ème} tri 1985 au 2 ^{ème} tri 19889,35 %	
du 3 ^{ème} tri 1985 au 3 ^{ème} tri 1988.....9,27 %	
du 4 ^{ème} tri 1985 au 4 ^{ème} tri 1988.....8,50 %	
du 1 ^{er} tri 1986 au 1 ^{er} tri 1989.....8,65 %	
du 2 ^{ème} tri 1986 au 2 ^{ème} tri 1989.....7,57 %	
du 3 ^{ème} tri 1986 au 3 ^{ème} tri 1989.....7,90 %	
du 4 ^{ème} tri 1986 au 4 ^{ème} tri 19895,22 %	
du 1 ^{er} tri 1987 au 1 ^{er} tri 1990.....6,22 %	
du 2 ^{ème} tri 1987 au 2 ^{ème} tri 1990.....6,97 %	
du 3 ^{ème} tri 1987 au 3 ^{ème} tri 1990.....6,82 %	
du 4 ^{ème} tri 1987 au 4 ^{ème} tri 1990.....6,96 %	

TRIENNALES	
du 1 ^{er} tri 1988 au 1 ^{er} tri 1991.....7,05 %	
du 2 ^{ème} tri 1988 au 2 ^{ème} tri 19918,77 %	
du 3 ^{ème} tri 1988 au 3 ^{ème} tri 19918,38 %	
du 4 ^{ème} tri 1988 au 4 ^{ème} tri 19919,03 %	
du 1 ^{er} tri 1989 au 1 ^{er} tri 1992.....8,29 %	
du 2 ^{ème} tri 1989 au 2 ^{ème} tri 1992.....8,44 %	
du 3 ^{ème} tri 1989 au 3 ^{ème} tri 1992.....8,50 %	
du 4 ^{ème} tri 1989 au 4 ^{ème} tri 1992.....8,41 %	
du 1 ^{er} tri 1990 au 1 ^{er} tri 1993.....8,84 %	
du 2 ^{ème} tri 1990 au 2 ^{ème} tri 1993.....6,41 %	
du 3 ^{ème} tri 1990 au 3 ^{ème} tri 1993.....6,38 %	
du 4 ^{ème} tri 1990 au 4 ^{ème} tri 1993.....6,72 %	
du 1 ^{er} tri 1991 au 1 ^{er} tri 1994.....4,53 %	
du 2 ^{ème} tri 1991 au 2 ^{ème} tri 1994.....2,62 %	
du 3 ^{ème} tri 1991 au 3 ^{ème} tri 1994.....2,41 %	
du 4 ^{ème} tri 1991 au 4 ^{ème} tri 1994.....1,70 %	
du 1 ^{er} tri 1992 au 1 ^{er} tri 1995.....0,50 %	
du 2 ^{ème} tri 1992 au 2 ^{ème} tri 1995.....2,10 %	
du 3 ^{ème} tri 1992 au 3 ^{ème} tri 1995.....1,59 %	
du 4 ^{ème} tri 1992 au 4 ^{ème} tri 1995.....0,80 %	
du 1 ^{er} tri 1993 au 1 ^{er} tri 1996.....1,56 %	
du 2 ^{ème} tri 1993 au 2 ^{ème} tri 1996.....1,68 %	

TRIENNALES	
du 3 ^{ème} tri 1993 au 3 ^{ème} tri 1996.....1,28 %	
du 4 ^{ème} tri 1993 au 4 ^{ème} tri 1996.....2,95 %	
du 1 ^{er} tri 1994 au 1 ^{er} tri 19973,05 %	
du 2 ^{ème} tri 1994 au 2 ^{ème} tri 1997.....4,13 %	
du 3 ^{ème} tri 1994 au 3 ^{ème} tri 1997.....4,61 %	
du 4 ^{ème} tri 1994 au 4 ^{ème} tri 19974,81 %	
du 1 ^{er} tri 1995 au 1 ^{er} tri 1998.....4,65 %	
du 2 ^{ème} tri 1995 au 2 ^{ème} tri 19983,42 %	
du 3 ^{ème} tri 1995 au 3 ^{ème} tri 19983,22 %	
du 4 ^{ème} tri 1995 au 4 ^{ème} tri 19986,02 %	
du 1 ^{er} tri 1996 au 1 ^{er} tri 1999.....3,18 %	
du 2 ^{ème} tri 1996 au 2 ^{ème} tri 19994,37 %	
du 3 ^{ème} tri 1996 au 3 ^{ème} tri 19994,85 %	
du 4 ^{ème} tri 1996 au 4 ^{ème} tri 19991,82 %	
du 1 ^{er} tri 1997 au 1 ^{er} tri 2000.....3,44 %	
du 2 ^{ème} tri 1997 au 2 ^{ème} tri 20002,74 %	
du 3 ^{ème} tri 1997 au 3 ^{ème} tri 20002,44 %	

Index bâtiment national BT 01

Base 100 en Janvier 1974 - Hors TVA

	JANV.	FÉV.	MARS	AVR.	MAI	JUIN	JUIL.	AOUT	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.	
1987	405,8	407,8	408,6	409,9	410,5	411,5	1987	413,9	414,4	415,7	416,7	417,9	419,0
1988	419,5	419,4	421,7	423,3	424,5	426,8	1988	429,0	430,4	433,2	436,0	437,5	438,9
1989	440,6	439,1	441,4	441,7	442,6	445,1	1989	445,9	446,0	447,1	448,3	448,8	449,5
1990	452,5	455,1	457,1	457,8	458,8	460,0	1990	460,04	460,7	461,9	463,5	462,4	462,3
1991	463,8	464,5	465,4	466,6	467,1	469,5	1991	469,5	470,9	471,1	471,6	473,3	473,8
1992	475,0	476,8	477,6	479,1	480,4	481,8	1992	481,8	483,2	482,9	483,4	483,8	484,7
1993	488,6	492,5	495,4	497,3	498,1	498,0	1993	499,2	500,1	500,8	499,6	501,4	502,2
1994	506,4	507,7	509,6	511,1	512,6	512,6	1994	511,8	513,9	515,8	518,3	519,1	520,0
1995	525,6	527,8	528,8	529,7	529,8	529,7	1995	529,4	529,5	529,5	529,8	529,1	529,7
1996	531,2	531,7	531,9	532,9	533,2	533,7	1996	533,9	534,4	536,4	537,3	537,6	538,6
1997	538,3	539,4	539,7	540,8	543,3	544,9	1997	546,7	547,4	548,1	548,8	549,7	549,9
1998	551,3	552,4	553,7	553,3	553,0	552,6	1998	551,8	550,5	549,5	549,4	548,3	548,8
1999	550,9	551,7	552,9	556,7	557,6	558,0	1999	561,5	562,5	563,1	564,7	564,3	566,3
2000	570,6	573,2	576,1	576,7	577,8	579,1	2000	579,7	580,7	-	-	-	-

Infos Ut

Som. Gal

indices

Abv

index



	ICC -INSEE 100 au 4 ^{ème} trimestre 1953	Académie d'architecture 1 en 1914 1 en 1939		Fédération du bâtiment
1985				
1 ^{er} trimestre	826	3999,00	395,50	356,10
2 ^{ème} trimestre	834	4047,00	400,30	361,70
3 ^{ème} trimestre	841	4085,00	404,10	365,40
4 ^{ème} trimestre	847	4114,00	406,90	369,30
1986				
1 ^{er} trimestre	855	4160,00	411,50	373,50
2 ^{ème} trimestre	859	4200,00	415,40	376,90
3 ^{ème} trimestre	861	4233,00	418,70	379,40
4 ^{ème} trimestre	881	4266,00	422,00	383,30
1987				
1 ^{er} trimestre	884	4321,00	427,00	389,00
2 ^{ème} trimestre	889	4358,00	431,10	391,60
3 ^{ème} trimestre	895	4399,00	435,10	395,10
4 ^{ème} trimestre	890	4427,00	437,90	397,90
1988				
1 ^{er} trimestre	908	4462,00	441,40	402,30
2 ^{ème} trimestre	912	4505,00	445,60	405,20
3 ^{ème} trimestre	919	4546,00	449,70	409,00
4 ^{ème} trimestre	919	4584,00	453,40	413,20
1989				
1 ^{er} trimestre	929	4651,00	460,10	420,60
2 ^{ème} trimestre	924	4712,00	466,00	424,80
3 ^{ème} trimestre	929	4750,00	469,80	427,90
4 ^{ème} trimestre	927	4751,00	469,90	427,20
1990				
1 ^{er} trimestre	939	4779,00	472,70	432,40
2 ^{ème} trimestre	951	4811,00	475,81	431,40
3 ^{ème} trimestre	956	4842,00	478,90	436,40
4 ^{ème} trimestre	952	4902,00	484,80	444,00
1991				
1 ^{er} trimestre	972	4936,00	490,90	452,30
2 ^{ème} trimestre	992	5010,00	495,60	453,00
3 ^{ème} trimestre	996	5050,00	499,50	458,10
4 ^{ème} trimestre	1002	5100,00	504,40	463,50
1992				
1 ^{er} trimestre	1006	5122,00	506,70	462,50
2 ^{ème} trimestre	1002	5171,00	511,50	467,50
3 ^{ème} trimestre	1008	5199,00	514,20	471,40
4 ^{ème} trimestre	1005	5206,00	514,09	469,30
1993				
1 ^{er} trimestre	1022	5274,00	521,70	481,50
2 ^{ème} trimestre	1012	5330,00	527,20	486,40
3 ^{ème} trimestre	1017	5374,00	531,60	490,80
4 ^{ème} trimestre	1016	5400,00	534,10	491,70
1994				
1 ^{er} trimestre	1016	5454,00	539,50	498,20
2 ^{ème} trimestre	1018	5493,00	543,30	502,00
3 ^{ème} trimestre	1020	5513,00	545,30	505,80
4 ^{ème} trimestre	1019	5545,00	548,50	506,10

Infos Ut

Som. Gal

indices

Abv

index

	ICC -INSEE 100 au 4 ^{ème} trimestre 1953	Académie d'architecture 1 en 1914 1 en 1939		Fédération du bâtiment
1995				
1 ^{er} trimestre	1011	5611,00	555,00	516,30
2 ^{ème} trimestre	1023	5653,00	559,10	520,70
3 ^{ème} trimestre	1024	5683,00	562,10	524,40
4 ^{ème} trimestre	1013	5713,00	565,10	526,30
1996				
1 ^{er} trimestre	1038	5778,00	571,50	530,60
2 ^{ème} trimestre	1029	5807,00	574,40	533,00
3 ^{ème} trimestre	1030	5815,00	575,20	537,50
4 ^{ème} trimestre	1046	5857,00	579,30	537,70
1997				
1 ^{er} trimestre	1047	5890,00	582,6	538,20
2 ^{ème} trimestre	1060	5918,00	585,4	541,50
3 ^{ème} trimestre	1067	5947,00	588,2	543,70
4 ^{ème} trimestre	1068	-	590,5	546,70
1998				
1 ^{er} trimestre	1058	-	594,6	551,4
2 ^{ème} trimestre	1058	-	597,0	552,2
3 ^{ème} trimestre	1057	-	599,9	553,4
4 ^{ème} trimestre	1074	-	601,5	554,9
1999				
1 ^{er} trimestre	1071	-	603,8	557,0
2 ^{ème} trimestre	1074	-	606,7	559,0
3 ^{ème} trimestre	1080	-	607,0	562,2
4 ^{ème} trimestre	1065	-	609,6	567,3
2000				
1 ^{er} trimestre	1083		<i>Supprimé</i>	574,8
2 ^{ème} trimestre	1089		<i>Supprimé</i>	581,4
3 ^{ème} trimestre	1093		<i>Supprimé</i>	584,2
4 ^{ème} trimestre	-			-

Infos Ut

Som. Gal

indices

Abv

index

■ AIX EN PROVENCE		Tél : 04 91 25 46 46 Fax : 04 91 25 45 65
■ ANNECY	33-35, avenue de Genève 74000 Annecy	Tél : 04 50 67 82 25 Fax : 04 50 67 65 77
■ COURTABŒUF	3, avenue du Québec 91951 Courtabœuf	Tél : 01 69 29 99 99 Fax : 01 69 29 08 29
■ DIJON	7, ter rue du Temple - BP 2538 21054 Dijon cedex	Tél : 03 80 50 13 12 Fax : 03 80 50 14 47
■ IVRY	Immeuble Espace 26 26, bld Paul Vaillant Couturier 94 851 Ivry s/Seine cedex	Tél : 01 45 21 59 00 Fax : 01 45 21 59 09
■ LYON	13, rue des Emeraudes 69006 Lyon	Tél : 04 78 24 01 11 Fax : 04 72 74 12 82
■ MARSEILLE	141-145, avenue du Prado 13417 Marseille cedex 08	Tél : 04 91 25 46 46 Fax : 04 91 25 45 65
■ NANTERRE	27, avenue des Champs Pierreux 92735 Nanterre cedex	Tél : 01 55 17 01 01 Fax : 01 55 17 03 30
■ NANTES	8, rue de la Garde BP 73534 44335 Nantes cedex 03	Tél : 02 40 49 00 01 Fax : 02 51 89 09 69
■ NICE	369, Promenade des Anglais 06200 Nice	Tél : 04 93 18 19 18 Fax : 04 93 18 88 01
■ REIMS	1, rue de l'Arbalète 51100 Reims	Tél : 03 26 47 49 01 Fax : 03 26 47 39 26
■ STRASBOURG	Espace Européen de l'Entreprise Avenue de l'Europe - BP 38 67305 Schiltigheim	Tél : 03 88 18 55 55 Fax : 03 88 18 55 50
■ TOULON	47, avenue de Lattre de Tassigny 83100 Toulon	Tél : 04 94 31 34 34 Fax : 04 94 41 93 60
■ TOULOUSE	152, allée de Barcelone 31000 Toulouse	Tél : 05 61 23 30 47 Fax : 05 61 21 73 41
■ VALENCE	Le Métropole 39, avenue Félix Faure 26000 Valence	Tél : 04 75 56 33 71 Fax : 04 75 56 33 80

MODE D'EMPLOI

Sommaire général

Som.G^{al}

Retour à la page...



Sommaire Chapitre 1

Chap.1

Taille écran



Sommaire Chapitre 2

Chap.2

Zoom



Sommaire Chapitre 3

Chap.3

Imprimer



Sommaire Chapitre 4

Chap.4

Page précédente



Sommaire Chapitre 5

Chap.5

Page suivante



Sommaire Chapitre 6

Chap.6

Sommaire Informations utiles

Infos Ut^l

Abréviations

Abv

Index/Glossaire

index

Indices

indices

Infos Ut^l

Som.G^{al}

Indices

Abv

Index



Cet ouvrage a été conçu et mis à jour par

DTZ France

43, rue de Villiers 92523 Neuilly-sur-Seine cedex
Tél : 01 49 64 49 64 - Fax : 01 47 48 94 72 - Site web : www.dtzfr.com

avec

Lefèvre Pelletier & associés • Avocats

136, avenue des Champs Elysées - 75008 Paris
Tél : 01 53 93 30 00 - Fax : 01 53 93 30 30