

**Vous &...**



**L'AGENT IMMOBILIER**



# Vous & l'Agent Immobilier

Vous achetez, vendez ou louez,  
avant de vous engager, informez-vous...

■ **Des obligations de l'agent immobilier** page 4

■ **Au stade de la visite... le choix du logement** page 9

Vous achetez un logement...

■ **Ce qui dépend de l'agent immobilier**  
• Vous bénéficiez d'un droit de rétractation page 12

• L'avant-contrat vous engage déjà !  
Sa bonne rédaction détermine les conditions de la vente page 13

• L'agent immobilier vous précise quel avant-contrat  
vous allez signer ? page 14

• L'agent immobilier vérifie les renseignements  
indispensables au bon déroulement du projet page 18

■ **Les honoraires de l'agent immobilier** page 26

Vous louez un logement pour l'occuper

■ **Ce qui dépend de l'agent immobilier** page 28

■ **Ce que vous aurez à verser à la signature  
du contrat de location** page 36

Adresses utiles

■ **ADIL /Centres d'Information sur l'Habitat** page 38

■ **Chambres départementales syndicales de la FNAIM** page 39

## **V**ous cherchez à louer ou à acheter un logement



### **Vous consultez les "petites annonces" :**

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

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

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

### **Vous vous adressez directement à un agent immobilier**

Il est là pour vous conseiller et assurer la sécurité de la transaction. Sa responsabilité peut être engagée.

Il vous propose des logements et vous les fait visiter. Il engage et suit la négociation.

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

Vous pouvez aussi souhaiter confier à un agent immobilier la recherche d'un logement à louer. Cette pratique plus rare tend à se développer. Dans ce cas le professionnel est soumis aux mêmes obligations.

### **Vous achetez des listes d'adresses**

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

## **V**ous cherchez à vendre ou à mettre en location

### **Vous confiez la mission à un professionnel :**

Vous pouvez vous occuper seul de la mise en vente ou en location de votre logement, ce qui requiert du temps et des compétences. Mais vous pouvez aussi préférer confier cette mission à un agent immobilier, dont c'est le métier.

Il vous aide à sélectionner un futur acquéreur ou un futur locataire.

Il vous conseille, il engage et suit la négociation, le cas échéant, jusqu'à la signature de l'avant-contrat ou du contrat de location suivant la mission que vous lui avez confiée dans le mandat (*voir page 6*).

### **Le choix du professionnel :**

Se pose la question du choix de l'agent immobilier. Certains agents immobiliers travaillent en réseau ou/et sont affiliés à des organisations professionnelles, ce qui leur permet de bénéficier de services qui les aident dans l'exercice de leur métier ; un agent immobilier qui connaît bien le marché local (les prix pratiqués et la demande de logements) vous apportera des conseils de nature à faciliter le bon déroulement de la transaction.

Dans tous les cas, vous devez avant de vous engager, vous informer sur les obligations de l'agent immobilier (*voir page 4*).

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

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

Cette brochure est éditée par l'ANIL, Agence Nationale pour l'Information sur le Logement et la FNAIM, Fédération Nationale de l'Immobilier.

# Vous achetez, vendez ou louez, avant de vous engager, informez-vous...

## ...des obligations de l'agent immobilier



### L'AGENT IMMOBILIER DOIT AFFICHER DANS SON AGENCE :

■ **Le numéro de sa carte professionnelle portant la mention "transactions sur immeubles et fonds de commerce"**

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

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

L'administrateur de biens, quant à lui, peut avec une carte portant la mention "gestion immobilière" :

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

La carte portant la mention "transactions sur immeubles et fonds de commerce" lui est, en revanche, nécessaire s'il intervient uniquement comme agent immobilier, c'est-à-dire pour négocier les conditions de la transaction entre un propriétaire et un

candidat pour un logement dont la gestion ne lui a pas été confiée.

Les cartes professionnelles sont délivrées par le préfet et valables 10 ans.

■ **Le montant de sa garantie financière**

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

Pour pouvoir recevoir des fonds pour le compte de sa clientèle, l'agent immobilier doit être obligatoirement garanti, pour un montant égal ou supérieur à 110 000 € (sauf dans le cas où l'agence fonctionne depuis moins de deux ans ; sa garantie peut alors être d'un montant inférieur, mais d'au moins 30 000 €).

Si l'agent immobilier a renoncé à percevoir des fonds, il ne peut en recevoir sous quelque forme que ce soit (espèces, ou chèques à son nom ou au nom d'un tiers...) excepté pour ce qui concerne les honoraires qui lui seraient définitivement acquis ; il doit en informer sa clientèle par une affiche apposée en vitrine et à l'intérieur de son agence selon laquelle il s'engage à ne pas recevoir des fonds : sa garantie, dans ce cas, est limitée à 30 000 €.

### ■ Le nom et l'adresse de l'organisme qui le garantit

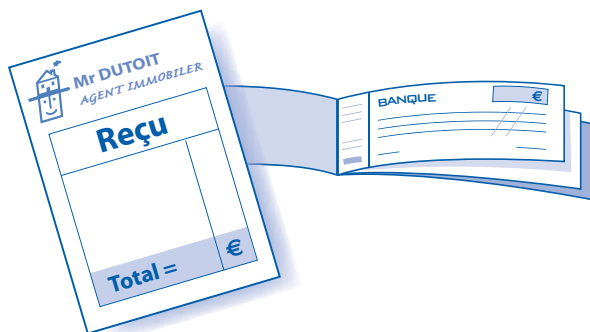
Il peut s'agir d'une société de caution, d'une banque, ou d'un établissement financier habilité à cet effet ou d'une compagnie d'assurance agréée.

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

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

Lorsque la garantie est donnée par un établissement de crédit ou une entreprise d'assurance, l'agent immobilier doit ouvrir un compte spécial, dans un établissement de crédit.

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



**UN PRINCIPE** : ne versez jamais d'argent avant d'avoir signé un engagement écrit (avant-contrat ou bail). Même en cas de transaction directe avec un particulier, il est recommandé de consigner tout versement de fonds chez le séquestre (agent immobilier garanti à cet effet, notaire, avocat) choisi par les parties. En cas d'acquisition d'un logement, les versements sont réglementés en fonction de la nature de l'avant-contrat que vous signez (voir page 14).



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

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

### ■ Le taux des honoraires et leurs modalités de calcul

La liste des prestations et leurs prix toutes taxes comprises doivent être affichés à l'entrée de l'agence de façon visible et lisible à l'intérieur, et de l'extérieur lorsque l'agence dispose d'une vitrine. Pour chaque prestation, l'agent doit préciser à qui en incombe le paiement (arrêté du 29.6.1990).

S'ils sont fixés proportionnellement à la valeur du bien vendu ou au montant du loyer, l'affichage extérieur et intérieur doivent préciser les pourcentages prélevés et l'assiette de calcul.

*Pour savoir sous quelles conditions vous devez des honoraires à l'agent immobilier, reportez-vous page 26 si vous achetez un logement, et page 37 si vous louez un logement.*

# Vous achetez, vendez ou louez, avant de vous engager, informez-vous...

## ➡ L'AGENT IMMOBILIER DOIT FAIRE FIGURER SUR TOUS LES DOCUMENTS, CONTRATS ET CORRESPONDANCES

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

préfet. Vous pouvez lui demander de vous la présenter.

■ **Le nom et l'adresse de son entreprise, sa forme juridique, le montant de son capital, ainsi que l'activité exercée**

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

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

S'il s'agit d'un collaborateur, il doit détenir une attestation établie par le titulaire de la carte professionnelle l'autorisant à négocier pour son compte, visée par le

L'agent immobilier qui exerce également une activité d'intermédiaire en opérations de banque ou qui a des liens juridiques ou financiers avec une banque ou une société financière doit en informer ses clients (loi du 25.3.2009).

## ➡ L'AGENT IMMOBILIER DOIT DETENIR UN MANDAT ECRIT L'AUTORISANT A NEGOCIER OU A S'ENGAGER

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

C'est l'agent qui a présenté au propriétaire l'acquéreur (ou le locataire) avec lequel l'affaire a été conclue, qui perçoit des honoraires.

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

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

**S'il s'agit d'un mandat exclusif**

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

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

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

En cas de mandat exclusif "simple", la rémunération de

L'agent immobilier est en principe réduite si c'est le propriétaire qui a trouvé un acquéreur (ou un locataire). Il est important de le préciser dans le mandat.

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

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

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

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

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

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

• Lorsqu'il a fait l'objet d'un démarchage à domicile, le

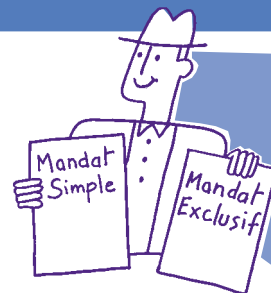
signataire d'un mandat (vendeur ou propriétaire d'un logement, notamment) bénéficie d'un délai de rétractation de sept jours à compter de la signature de son engagement (Code de la consommation : art. L. 121-25). Pour être valable, le mandat doit être accompagné d'un formulaire détachable permettant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

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

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

■ **Le mandat doit indiquer le numéro d'inscription sur le registre des mandats que l'agent immobilier doit tenir**  
Le registre peut être tenu sous forme électronique.

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



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

### **Cette activité est réglementée**

Le vendeur de listes doit, comme l'agent immobilier, être titulaire d'une carte professionnelle portant la mention "marchands de listes" pour pouvoir vendre des listes de logements (à vendre ou à louer). Il doit présenter les mêmes garanties financières que l'agent immobilier.

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

Vous devez signer avec le professionnel une convention qui précise : son objet (le service attendu), sa durée (veillez à ce qu'elle corresponde au délai dans lequel vous souhaitez trouver un logement), les caractéristiques du logement que vous recherchez (les logements proposés doivent être sélectionnés par rapport à vos attentes) le montant de la rémunération convenue.

**Le professionnel ne peut percevoir de rémunération avant d'avoir effectivement fourni les listes ou les fichiers qu'il s'est engagé à délivrer. La convention doit rappeler cette interdiction.**

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

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

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

## Au stade de la visite... le choix du logement

L'agent immobilier est là pour vous conseiller et vous informer. Il a une obligation d'information vis-à-vis de celui qui lui a donné mandat. Sa responsabilité peut être engagée. Mandaté par le propriétaire pour vendre ou louer un logement, par exemple, il a une obligation d'information

vis-à-vis du propriétaire, mais il doit également informer l'acquéreur ou le locataire. N'hésitez pas à lui poser des questions lors de la visite du logement. Si vous vendez, l'agent immobilier se charge des tâches que vous lui avez confiées dans le mandat.



### AVANT DE SIGNER L'AVANT-CONTRAT OU LE CONTRAT DE LOCATION

La visite du logement et du quartier à différentes heures permet de mieux juger le quartier, l'état du logement, l'ensoleillement, le bruit, et de calculer en temps réel la distance qui sépare le logement du lieu de travail.

Il est important de vérifier la proximité des équipements collectifs éventuellement indispensables : écoles, crèches, moyens de transport... et de se renseigner sur l'environnement et l'évolution du quartier en consultant à la mairie le plan local d'urbanisme (PLU) ou le plan d'occupation des sols (POS), ou en l'absence de ces documents, la carte communale.

Le logement a peut-être bénéficié d'un label "bâtiment basse consommation", "confort acoustique" ou "haute performance énergétique" ou d'une certification Qualitel, par exemple : ce sont des éléments de qualité à prendre en compte.

#### Si vous achetez

→ Déterminez votre capacité maximale d'investissement : pour cela, faites vous aider par une ADIL.

→ Examinez attentivement l'état du logement : toiture, murs, chauffage, sanitaires, installation électrique... En cas de travaux à effectuer, faites-vous si possible accompagner d'un spécialiste du bâtiment et demandez-lui d'évaluer

l'importance et le montant des travaux éventuels.

L'agent immobilier doit vous indiquer si le logement est raccordé, comme il doit l'être, au réseau public de collecte des eaux usées (tout-à-l'égout) ou, à défaut de tout-à-l'égout, s'il est équipé d'une installation d'assainissement autonome conforme aux normes. La mise aux normes peut être coûteuse.

Dans certains cas, lorsque le logement est situé dans une copropriété, un diagnostic technique doit être porté à la connaissance de tout candidat acquéreur (voir page 19). Si le logement a moins de dix ans, ou s'il a fait l'objet d'importants travaux depuis moins de dix ans, vous avez intérêt à vérifier si l'immeuble a été régulièrement construit ou modifié et s'il est couvert par une assurance "dommages-ouvrage" (voir page 25).

→ Vérifiez que le logement est conforme à la description qui vous en a été faite : en particulier la présence des équipements annoncés, la superficie (dans certains cas, elle doit figurer dans l'avant-contrat et le contrat de vente : voir page 19).

Que vous soyez propriétaire ou locataire, l'ADIL vous informe gratuitement sur les aspects juridiques et financiers de votre projet : acquisition, vente, location d'un logement (voir page 38).

# Vous achetez, vendez ou louez, ...le stade de la visite

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

→ **Renseignez-vous** sur :

- le montant des charges de copropriété ;
- l'entretien de l'immeuble ; si le logement est situé dans une copropriété, demandez le carnet d'entretien (voir page 19)
- l'isolation acoustique ;
- le montant des impôts locaux : taxe d'habitation, taxe foncière...
- Si le logement est situé dans un lotissement, consultez notamment le règlement de lotissement et le cahier des charges (voir page 18).

→ **Si vous achetez un logement occupé, procurez-vous le contrat de location en cours** pour connaître vos droits et obligations à l'égard du locataire en place (voir page 28).

→ **Un dossier de diagnostic technique** regroupant certains "états" ou "constats" doit, depuis le 1er novembre 2007, être annexé à la promesse de vente, ou à défaut de promesse, à l'acte authentique de vente. Le candidat acquéreur peut demander à l'agent immobilier de le consulter préalablement à la signature de l'avant-contrat (voir page 22).

**Si vous louez...**

→ **Sans attendre l'état des lieux** qui devra être établi au moment de l'entrée dans les lieux (voir page 31), assurez-vous notamment du bon état de marche des équipements électriques, des plomberies et du chauffage.

→ **Renseignez-vous** sur le montant des charges et de la taxe d'habitation que vous aurez à payer en plus du loyer.

Les charges (dont la liste est réglementée si vous louez un logement soumis à la loi du 6 juillet 1989) correspondent principalement aux consommations d'eau, électricité, gaz, chauffage, entretien des parties communes et à la taxe d'enlèvement des ordures ménagères (voir page 33). Vous aurez à les payer,

- soit directement au fournisseur (électricité et gaz, par exemple),

- soit au propriétaire, en plus du loyer, sous forme de provisions mensuelles, voire trimestrielles, qui devront être régularisées au moins une fois par an, sur justificatifs.

Vous paierez la taxe d'habitation au centre des impôts, une fois par an, pour chaque année où vous aurez été présent dans les lieux au 1er janvier.

→ **Un dossier de diagnostic technique** regroupant certains "états" ou "constats" doit être annexé au contrat de location (voir page 31).



Le candidat locataire peut demander à l'agent immobilier de consulter ces documents avant la signature du contrat de location. Depuis le 1er juillet 2007, le propriétaire doit tenir le diagnostic de performance énergétique à la disposition de tout candidat locataire qui lui en fait la demande.

→ **Votre dossier de candidature** : si vous êtes intéressé par le logement, l'agent immobilier, pour présenter votre candidature au propriétaire, vous demandera des justificatifs de votre identité et de vos revenus.

Toutefois, certaines pièces **ne doivent pas vous être demandées** :

- une photographie d'identité, hormis celle de votre pièce justificative d'identité ;
- votre carte d'assuré social ;
- une copie de votre relevé de compte bancaire ou postal ;
- une attestation de bonne tenue de compte bancaire ou postal ;
- une attestation d'absence de crédit en cours ;
- une autorisation de prélèvement automatique ;
- un jugement de divorce, à l'exception du paragraphe commençant par l'énoncé "par ces motifs...";
- une attestation du précédent bailleur indiquant que vous êtes à jour de vos loyers et charges, dès lors que vous pouvez présenter d'autres justificatifs (tels que des quittances par exemple) ;
- une attestation de votre employeur dès lors que le contrat de travail et les bulletins de salaire peuvent être fournis ;
- le contrat de mariage ou le certificat de concubinage, le cas échéant ;

- un chèque de réservation du logement ;
- votre dossier médical personnel ;
- un extrait de casier judiciaire ;
- la remise sur un compte bloqué de biens, d'effets, de valeurs ou d'une somme d'argent correspondant à plus d'un mois de loyer en principal en l'absence du dépôt de garantie ou de la souscription d'une garantie autonome ;
- la production de plus de deux bilans pour les travailleurs indépendants.

Dans tous les cas, le bailleur peut s'assurer contre les impayés de loyers.

S'il s'agit d'un logement soumis à la loi du 6 juillet 1989, lorsque le bailleur a souscrit une assurance contre les impayés de loyers, il ne peut pas demander à son locataire la caution d'un tiers (*voir page 30*).

**Que vous soyez candidat acquéreur ou candidat locataire, sachez que la signature d'un bon de visite sert à l'agent immobilier à prouver qu'il vous a fait visiter le logement. Vous devez rester vigilant sur son contenu et vérifier qu'il ne constitue pas un début d'engagement (un mandat par exemple) ou d'une promesse d'achat. En tout état de cause, ce type de document pourrait être annulé par le juge. Vous ne devez verser aucune somme d'argent de quelque nature que ce soit à ce stade.**

# Vous achetez un logement...

## Ce qui dépend de l'agent immobilier

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

Vous signerez un avant-contrat qui peut être :

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

Dans la pratique, l'avant-contrat de vente fait l'objet d'un acte sous seing privé qui peut être rédigé par l'agent immobilier. Il doit être signé par le propriétaire

et vous-même ; vous reconnaissez, par votre signature, en avoir pris connaissance et en accepter les conditions. Il peut aussi faire l'objet d'un acte authentique signé par vous, le propriétaire et le notaire.

Toutefois, à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2009, lorsqu'il s'agit d'une promesse de vente, quelle qu'elle soit, consentie par une personne physique pour une durée supérieure à 18 mois (ou en cas de prorogation portant sa durée totale à plus de 18 mois), l'avant-contrat doit faire l'objet d'un acte notarié assorti du versement d'une indemnité d'immobilisation d'un montant minimum de 5 % du prix de vente. Ce versement doit se faire sous forme de caution ou dépôt entre les mains d'un notaire. La promesse est nulle si elle n'est pas constatée par acte authentique (loi du 25.3.2009).



## VOUS BÉNÉFICIEZ D'UN DROIT DE RETRACTATION... LES VERSEMENTS QUI PEUVENT VOUS ÊTRE DEMANDÉS SONT RÉGLEMENTÉS

Si vous êtes un acquéreur non professionnel d'un immeuble à usage d'habitation, vous bénéficiez d'un droit de rétractation.

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

Lorsque l'avant-contrat est conclu par l'intermédiaire d'un professionnel (ex : un agent immobilier) qui a reçu mandat pour prêter son concours à la vente, cet

acte peut vous être remis directement. Dans ce cas, vous devez inscrire de votre main les mentions suivantes : "remis par... (nom du professionnel), à... (lieu), le... (date) et déclarer avoir connaissance qu'un délai de rétractation de 7 jours vous est accordé par l'article L.271-1 du code de la construction et de l'habitation et qu'il court à compter du lendemain de la date de remise inscrite de votre main sur le présent acte, soit à compter du...". (loi du 25.3.09).

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

DANS TOUS LES CAS, NE VERSEZ JAMAIS D'ESPÈCES ! Faites un chèque barré à l'ordre de l'établissement bancaire dans lequel l'agent immobilier a ouvert le compte spécial (voir page 5) ou s'il y a lieu à l'ordre du notaire.

Aucune somme d'argent - à titre de recherche, de démarche, de publicité ou d'honoraires - ne doit être versée à un professionnel, avant la conclusion de l'affaire (ou, pour un vendeur de listes, avant la fourniture effective de listes) : pour savoir sous quelles conditions vous devez les honoraires à l'agent immobilier, reportez-vous page 26 si vous achetez un logement, et page 37 si vous louez un logement.

### Au stade de l'acte de vente définitif

- Si vous signez directement l'acte de vente définitif sans avoir au préalable signé un avant-contrat, vous avez droit à un délai de réflexion. Un projet d'acte vous est adressé par le notaire par lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou par tout autre moyen présentant des garanties équivalentes pour la détermination de la date de réception ou de remise (ex : un acte d'huissier). Vous bénéficiez d'un délai de réflexion de 7 jours à compter de sa notification ou de sa remise, avant de le signer et de vous engager.

- Si vous signez une offre ou une promesse d'achat avec ou sans l'intermédiaire d'un professionnel, aucune somme d'argent ne peut vous être demandée à quelque titre que ce soit (voir page 16).

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

### ■ L'agent immobilier a un devoir de conseil

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

### ■ Vous pouvez lui confier la rédaction de votre avant-contrat

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

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

*La vente n'aura lieu que si :*

- le bien est libre de toute hypothèque ou, dans le cas contraire le montant de l'hypothèque ne dépasse pas le prix de vente convenu ;
- le bien ne fait pas l'objet d'une procédure interdisant la vente ;
- les différents droits de préemption sur le bien ont été purgés (droit de préemption des collectivités locales dans certaines zones et du locataire en place dans certains cas) ;
- le certificat d'urbanisme ne fait pas apparaître des servitudes publiques remettant en cause votre projet ;
- le permis de construire définitif a été obtenu ;
- les servitudes privées attachées au bien ne nuisent pas à votre projet, le rendant impropre à la destination que vous souhaitez lui donner ;
- la vente de votre précédent logement a pu être réalisée dans le délai prévu à l'acte ;
- si vous achetez le logement pour en faire immédiatement votre résidence principale : le logement sera libre de toute occupation le jour de la vente ;
- les prêts que vous avez sollicités et pris soin d'énumérer dans votre avant-contrat, en précisant éventuellement une charge mensuelle de remboursement maximale, vous sont bien consentis (voir page 16 "vous empruntez pour financer votre logement") ;
- l'état parasite annexé au contrat ne fait pas apparaître la présence de termites ou tout autre insecte ou champignon lignivore.



## L'AGENT IMMOBILIER VOUS PRECISE QUEL AVANT-CONTRAT VOUS ALLEZ SIGNER

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

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

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

Il s'agit d'une vente ferme qui vous engage de manière définitive, sauf droit de rétractation et conditions suspensives ou résolutoires (voir pages 12 et 15) ; contrairement à la promesse unilatérale, le compromis de vente vous engage au même titre que le vendeur : avant de signer un tel document, assurez-vous que le logement correspond bien à ce que vous cherchez et que vous avez la capacité de le financer.

Bien que son montant ne soit réglementé qu'en cas d'avant-contrat consenti pour une durée supérieure à 18 mois (voir page 12), vous aurez le plus souvent à verser un acompte s'élevant généralement à 10 % du montant global de la vente.

■ Si, après signature du compromis de vente, le propriétaire refuse de vous vendre le logement, vous pouvez le contraindre en l'assignant en justice ; un accord à l'amiable n'est pourtant pas exclu : le propriétaire doit alors vous rembourser votre acompte et vous verser un dédommagement dont le montant est à fixer entre vous et à préciser dans l'avant-contrat ; si aucun acompte ne vous a été demandé, le propriétaire est soumis aux

mêmes obligations de vendre et vous doit, en tout état de cause, un dédommagement fixé dans les mêmes conditions.

■ Si vous renoncez à acheter, le vendeur peut vous contraindre à exécuter votre engagement en vous assignant en justice ; un accord à l'amiable peut néanmoins lui être proposé : dans ce cas, vous perdez votre acompte et vous pouvez avoir, en plus, à verser un dédommagement (une clause pénale est souvent prévue dans le contrat).

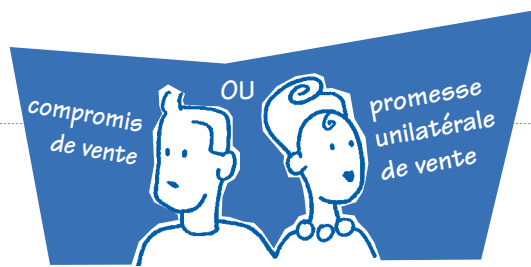
### ■ L'acquéreur et le vendeur souhaitent se réserver une possibilité supplémentaire de ne pas donner suite au projet

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

#### → La promesse unilatérale de vente

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

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



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

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

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

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

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

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

La promesse unilatérale de vente doit être, sous peine de nullité absolue, enregistrée (droit fixe) soit

par vous, soit par le rédacteur au service de l'enregistrement (adresse en mairie ou en préfecture) dans un délai de dix jours, à compter de la date de votre acceptation.

→ Le compromis de vente avec faculté de dédit

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

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

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

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

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

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

■ les conditions suspensives, qui suspendent les effets de l'avant-contrat et donc empêchent l'exécution du contrat de vente jusqu'à la réalisation de ces conditions ; cette formule vous assure le maximum de protection que vous pouvez souhaiter (voir page 13 liste des éléments essentiels pouvant faire l'objet de clauses particulières).

## Vous achetez un logement...

Bien que son montant ne soit réglementé qu'en cas d'avant-contrat consenti pour une durée supérieure à 18 mois (voir page 12), lors de la signature de l'avant-contrat, le plus souvent, une somme vous est demandée (généralement 10 % du montant global de la vente).

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

### Offres, promesse ou proposition d'achat :

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

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

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

### Vous empruntez pour financer votre logement

Tout avant-contrat (promesse unilatérale ou promesse synallagmatique de vente, promesse unilatérale d'achat) signé avant l'obtention du ou des prêts auxquels vous avez prévu de recourir, et que vous avez pris soin d'énumérer, est obligatoirement conclu sous la condition suspensive de leur obtention ; l'effet de cette condition est valable au minimum un mois : si, au-delà du délai tel qu'il a été fixé par les parties, vous n'avez pas obtenu vos prêts et avez pu faire la preuve d'un refus de prêt, le contrat ne se réalise pas et les sommes que vous avez déjà versées, doivent vous être remboursées sans retenue, ni indemnité (code de la consommation : art. L.312-16).

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



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

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

Un contrat de réservation doit obligatoirement contenir :

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

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

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

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

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

Si vous renoncez à acheter, vous devez impérativement en avvertir le vendeur avant l'expiration du délai de sept jours par lettre recommandée avec avis de réception. La somme que vous avez versée à la signature de l'avant-contrat devra alors vous être intégralement remboursée. Si la transaction est réalisée par un agent immobilier, l'avant-contrat peut être remis en mains propres (voir page 12).

■ **Votre signature en bas d'un contrat de réservation prouve votre volonté d'acheter**, mais vous laisse la possibilité d'y renoncer (même après la fin du délai de rétractation) dans la mesure où les conditions suivantes ne sont pas réunies :

- la date de signature du contrat de vente n'est pas respectée du fait du vendeur ;
- le prix de vente, compte tenu des révisions éventuelles précisées dans le contrat de réservation, est supérieur d'au moins 5 % au prix annoncé ;
- les prêts que l'agent s'était proposé de vous procurer ne sont pas obtenus ou leur montant est inférieur de 10 % à ce qui était prévu dans le contrat de réservation ;
- la consistance du logement, la qualité des ouvrages décrits dans le contrat de vente présentent une réduction de valeur supérieure à 10 % par rapport aux mentions du contrat de réservation ;
- l'un des équipements promis n'est pas fourni.

## Vous achetez un logement...

■ Votre dépôt doit alors vous être remboursé dans un délai de trois mois à compter de la date de votre demande de remboursement. Tout contrat de réservation qui ne comporte pas les conditions selon lesquelles vous pourrez renoncer à acheter en exigeant le remboursement de votre dépôt de garantie, est nul.

■ Si vous n'avez pas obtenu le ou les prêts auxquels vous aviez prévu de recourir, la condition suspensive liée à l'obtention des prêts (*voir page 16 "vous empruntez pour financer votre logement"*) ne s'applique au contrat de réservation que si vous l'avez fait expressément inscrire dans le contrat de réservation. A défaut, elle s'appliquera automatiquement au contrat de vente définitif.

**Vous achetez un logement ancien en cours de rénovation par le vendeur, vous signez un contrat de vente d'immeuble à rénover.**

Le vendeur s'engage à réaliser des travaux dans un délai déterminé, moyennant le versement de sommes d'argent par l'acquéreur, avant la livraison. Encore peu fréquent en pratique, le contrat de vente d'immeuble à rénover est réglementé. Généralement précédé d'une promesse de vente, l'acte définitif doit obligatoirement être conclu par acte authentique (acte notarié). Tout autre acte est nul.

*Renseignez-vous auprès d'une ADIL.*



### AVANT LA SIGNATURE DE L'AVANT-CONTRAT, L'AGENT IMMOBILIER VERIFIE LES RENSEIGNEMENTS INDISPENSABLES AU BON DEROULEMENT DU PROJET...

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

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

Ce bornage est obligatoire :

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

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

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

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



## Si le logement est en copropriété

Demandez à l'agent immobilier si l'immeuble est géré par un syndic professionnel ou non. Demandez- lui également qu'il vous procure :

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

Le notaire doit fournir à l'acquéreur, avant l'établissement de l'acte de vente, une note de renseignements, appelée "état daté", qui doit indiquer entre autres les charges qui incomberont au nouveau copropriétaire. Ce document informe également l'acquéreur sur le niveau des charges et sur les éventuelles procédures dans lesquelles la copropriété est impliquée.

L'acquéreur d'un logement en copropriété doit acquitter les dépenses qui sont exigibles à compter de la notification de la vente faite au syndic par le notaire.

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

- **Le carnet d'entretien** : le syndic a l'obligation d'établir

et de tenir à jour un carnet d'entretien de l'immeuble. L'acquéreur ou le candidat acquéreur peut demander à en prendre connaissance auprès du vendeur.

- **Le diagnostic technique** : toute mise en copropriété d'un immeuble de plus 15 ans doit préalablement faire l'objet d'un diagnostic technique portant constat de l'état apparent de l'immeuble (solidité du clos et du couvert, état des canalisations...). S'il s'agit de la première vente après sa mise en copropriété, ou d'une vente intervenant dans les trois ans suivant la date du diagnostic, le diagnostic doit être porté à la connaissance de tout acquéreur par le notaire.

En cas de mutation au-delà de ces trois ans, tout nouvel acquéreur ou candidat à l'acquisition peut demander à en prendre connaissance auprès du vendeur.

- **La superficie du lot** : si vous achetez dans un immeuble en copropriété, un logement ou un local à usage professionnel, commercial ou mixte (loi du 10.7.1965 modifiée) : la superficie de la partie privative du lot (sans les caves, garages et emplacements de stationnement) dès lors qu'elle est au moins égale à 8 m<sup>2</sup>, doit obligatoirement figurer dans tout avant-contrat ou acte authentique (acte de vente définitif).

- **A défaut de mention de la superficie**, l'acquéreur peut demander au juge la nullité de l'acte, au plus tard dans le délai d'un mois à compter de la signature de l'acte authentique. Il peut demander la nullité de l'avant-contrat sans attendre l'acte authentique ; en revanche, lorsque la superficie a été omise dans l'avant-contrat mais figure dans l'acte authentique, l'acquéreur ne peut plus invoquer la nullité de l'avant-contrat, sauf s'il refuse de signer l'acte authentique.



## Vous achetez un logement...

- Si la superficie est inférieure de plus de 5 % à la superficie indiquée dans l'acte, l'acquéreur peut, dans le délai maximum d'un an à compter de l'acte authentique, demander au juge une diminution du prix au prorata du nombre de m<sup>2</sup> manquants.

*Exemple : un acte de vente mentionne une superficie de 100 m<sup>2</sup>. Prix de 150 000 €*

*- Superficie réelle mesurée conformément au décret = 94 m<sup>2</sup> : l'acquéreur est en droit de demander une diminution du prix de 6 %, soit 9 000 €.*

*- Superficie réelle mesurée conformément au décret = 95 m<sup>2</sup> : pas de diminution de prix.*

*La superficie de la partie privative à prendre en compte est la superficie des planchers des locaux clos et couverts après déduction des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escalier, 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 m.*

*Le jour de la signature de l'acte authentique, le notaire doit vous remettre une copie simple de l'acte authentique ou un certificat reproduisant la clause de l'acte mentionnant la superficie, ainsi qu'une copie des dispositions de l'article 46 de la loi du 10 juillet 1965 lorsqu'elles ne sont pas reprises intégralement dans l'acte ou le certificat (décret du 17.3.1967 modifié).*



### Si le logement est occupé

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

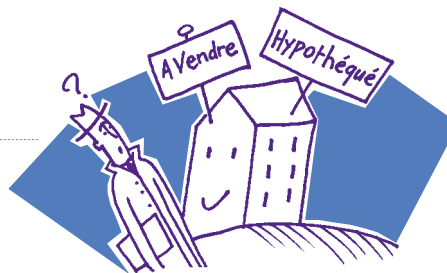
Si le logement que vous souhaitez acheter est occupé, sachez que dans certains cas le locataire (ou l'occupant de bonne foi) bénéficie d'une priorité pour se porter acquéreur :

- lorsqu'il s'agit de la première vente du logement consécutive à la mise en copropriété de l'immeuble (loi du 31.12.1975). Le locataire n'a, en revanche, aucune priorité lorsqu'il s'agit de la revente d'un appartement déjà soumis au statut de la copropriété ou de la vente d'une maison individuelle ;
- lorsque le propriétaire donne congé en vue de la vente d'un logement soumis aux dispositions de la loi du 6 juillet 1989 : le congé, donné pour la fin du bail, avec six mois de préavis minimum, vaut offre de vente au profit du locataire ; il indique le prix et les conditions de la vente. L'offre de vente doit également reproduire les quatre premiers alinéas de l'article 15 II de la loi du 6 juillet 1989 ; elle est valable pendant les deux premiers mois du préavis légal. La mention de la superficie n'est pas obligatoire dans le cas du congé pour vendre, donné par le bailleur à son locataire.
- en cas de vente en totalité et en une seule fois de plus de 10 logements dans un même immeuble appartenant à un bailleur quel qu'il soit (loi du 13.6.06) ;
- en cas de vente simultanée par lots, de plus de 10 logements appartenant à un bailleur institutionnel (société, compa-

gnie d'assurance ou société d'économie mixte, par exemple) ; des mesures protectrices sont alors prévues par des accords collectifs.

Renseignez-vous auprès de l'ADIL pour connaître les modalités particulières applicables dans ces situations.

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



### ■ L'engagement du propriétaire de vendre le bien sans hypothèque :

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

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

Vous avez deux possibilités :

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

### ■ Le certificat d'urbanisme. Il précise :

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

- Vous achetez un terrain pour y faire construire une maison ou un logement ancien que vous envisagez de restaurer : vous exigerez un certificat d'urbanisme détaillé ou "opérationnel". Ce certificat d'urbanisme, en effet, indique si votre projet de construction est réalisable ou non. Il engage l'administration sous réserve des règles concernant la sécurité et la salubrité publique.

Mais attention, il n'est valable que 18 mois (il est cependant possible de le renouveler pour une année supplémentaire).

- Vous achetez un logement dont vous n'envisagez pas de modifier l'aspect extérieur : vous pouvez demander un certificat d'urbanisme simplifié ou "d'information" : son contenu est garanti pendant 18 mois (sous réserve des règles concernant la sécurité et la salubrité publique), mais il ne se prononce pas sur la constructibilité du terrain, contrairement au certificat "opérationnel".

## Vous achetez un logement...

- Vous achetez dans un lotissement : faites-vous communiquer le permis d'aménager ou le certificat de non-opposition à la déclaration préalable, le cahier des charges et, le cas échéant, le règlement de lotissement.

### ■ Les servitudes privées

grevant le terrain et le logement au profit d'un autre propriétaire (mitoyenneté des murs et clôtures, droit de passage et de paysage...).



■ Un dossier de diagnostic technique regroupant plusieurs "états" ou "constats" doit, depuis le 1er novembre 2007, être annexé à la promesse de vente, ou à défaut de promesse, à l'acte authentique de vente.

Doivent être regroupés dans le dossier de diagnostic technique :

- Le diagnostic de performance énergétique datant de moins de 10 ans, destiné à permettre de comparer et estimer la performance énergétique du logement qu'il s'agisse d'une maison ou de la partie privative d'un appartement (depuis le 1.11.2006).

- L'état de l'installation intérieure de gaz du logement (maison ou appartement et dépendances), si elle a été réalisée depuis plus de quinze ans. L'état doit dater de moins de trois ans (depuis le 1.11.2007).

Deux documents peuvent toutefois tenir lieu d'état de l'installation intérieure de gaz, dès lors qu'ils ont été établis depuis moins de trois ans à la date de la signature de l'avant-contrat : le certificat de conformité aux règles

techniques et de sécurité effectué par un organisme agréé, et le diagnostic réalisé avant le 1er novembre 2007 dans le cadre d'opérations organisées par les distributeurs de gaz.

- L'état de l'installation intérieure d'électricité du logement (maison ou appartement et dépendances), si elle a été réalisée depuis plus de quinze ans (depuis le 1.1.2009). Deux documents pourront toutefois tenir lieu d'état de l'installation intérieure d'électricité, dès lors qu'ils ont été établis depuis moins de trois ans à la date de la signature de l'avant-contrat : le certificat de conformité aux règles techniques et de sécurité effectué par un organisme agréé, et le diagnostic réalisé avant le 1er janvier 2009 dans le cadre d'opérations organisées par les distributeurs d'électricité.

- Un état parasitaire, dans certaines zones géographiques ayant fait l'objet d'un arrêté préfectoral, datant de moins de six mois et portant, en cas de copropriété, sur les seules parties privatives.

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

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

Pour éviter toute surprise en cas d'état parasitaire faisant apparaître la présence de termites ou autres insectes xylophages ou champignons lignivores, vous pouvez dans l'avant-contrat, convenir avec le vendeur :

- soit d'une baisse du prix du logement, en fonction du coût du traitement et des réparations éventuelles que vous aurez fait évaluer auparavant ;
- soit de la réalisation des travaux par le vendeur. Demandez-lui alors de vous transmettre la garantie de l'entreprise qui effectue le traitement.

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



• **Un constat de risque d'exposition au plomb**, si le logement est situé dans un immeuble construit avant le 1er janvier 1949. Il ne porte que sur les parties privatives à usage d'habitation, y compris les éléments extérieurs (volets) d'une maison individuelle. Par ailleurs, les parties communes d'un immeuble, que celui-ci soit en copropriété ou non, doivent également avoir fait l'objet d'un constat de risque d'exposition au plomb, avant le 12 août 2008, mais celui-ci n'a pas à être remis à l'acquéreur.

Le constat de risque d'exposition au plomb doit dater de moins d'un an. Toutefois, si ce dernier établit l'absence de revêtements contenant du plomb ou la présence de revêtements contenant du plomb à des concen-

trations inférieures au seuil réglementaire (fixé par arrêté), il n'y a pas lieu de faire établir un nouveau constat à chaque mutation ; le constat initial est, à chaque nouvelle vente, joint au dossier de diagnostic technique, quelle que soit sa date d'établissement, sauf si le bien a subi des modifications ou transformations susceptibles d'avoir altéré l'état de conservation des revêtements.

• **Un état mentionnant la présence ou l'absence d'amiante**, si le logement a fait l'objet d'un permis de construire avant le 1er juillet 1997.

Cet état comprend le cas échéant, deux éléments :

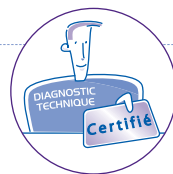
- un constat qui indique la localisation et l'état de conservation des matériaux et produits contenant de l'amiante dans les parties privatives ;
- si le logement est situé dans un immeuble collectif et si le dossier technique portant sur les parties communes qui devait avoir été établi avant le 31 décembre 2005, existe : la fiche récapitulative de ce dossier.

• **Un état des risques naturels et technologiques**, si le logement est situé dans une zone couverte par un plan de prévention des risques technologiques ou par un plan de prévention des risques naturels prévisibles, prescrit ou approuvé, ou dans une zone de sismicité définie par décret (l'agent immobilier vous dira si vous êtes dans l'une de ces zones).

En outre, quelle que soit la zone géographique, le vendeur doit vous informer des sinistres dont il a connaissance, qui ont affecté l'immeuble et donné lieu à une indemnisation au titre d'une catastrophe naturelle ou technologique.



## Vous achetez un logement...



→ A compter du 1er janvier 2013, en cas de vente d'une maison ou d'un immeuble d'habitation non raccordé au réseau public de collecte des eaux usées, le dossier de diagnostic technique devra également inclure un document établi sous la responsabilité de la commune portant sur l'état de l'installation d'assainissement non collectif.

Si l'un des documents (diagnostics plomb, amiante, termites, performance énergétique, installations de gaz et d'électricité) produits lors de la signature de la promesse de vente n'est plus en cours de validité à la date de la signature de l'acte de vente notarié, un nouveau document doit être annexé à ce dernier.

- En l'absence, lors de la signature de l'acte de vente notarié, de l'un des documents en cours de validité relatif au plomb, à l'amiante, aux termites et aux installations de gaz et d'électricité, le vendeur ne peut s'exonérer de la garantie des vices cachés correspondante. A noter, si le vendeur est un professionnel il ne peut pas, en tout état de cause, s'exonérer.

- En l'absence, lors de la signature de l'acte de vente notarié, de l'état des risques naturels, technologiques ou sismiques, l'acquéreur peut demander au juge la résolution du contrat ou une diminution de prix.

- En revanche, le diagnostic de performance énergétique n'a qu'une valeur informative.

Tous les documents, à l'exception de l'état des risques naturels et technologiques qui est établi par le propriétaire, doivent être établis par des professionnels satisfaisant à des critères de compétence et ayant souscrit une assurance couvrant pour leurs interventions les conséquences d'un engagement de leur responsabilité civile professionnelle.

→ Depuis le 1er novembre 2007, toute personne qui effectue un diagnostic doit être certifiée par un organisme accrédité par le COFRAC, Comité français d'accréditation. Cette certification lui est délivrée pour 5 ans.

- Les professionnels du diagnostic ne doivent avoir aucun lien de nature à porter atteinte à leur impartialité et à leur indépendance, ni avec le propriétaire ou son mandataire (notamment agent immobilier ou notaire), ni avec toute entreprise pouvant réaliser des travaux sur les ouvrages, installations ou équipements pour lesquels il leur est demandé l'un ou l'autre des diagnostics.

Les diagnostiqueurs doivent remettre à leur client un document attestant qu'ils sont en règle au regard de ces obligations.

Des sanctions pénales sont prévues (amende de 1 500 € portée à 3 000 € en cas de récidive) tant pour la personne qui établit un diagnostic ou constat sans respecter les règles de compétences, d'organisation et d'assurance ou les conditions d'impartialité et d'indépendance, que pour le vendeur qui, en vue d'établir un diagnostic, fait appel à une personne qui ne remplit pas les conditions requises (décret du 5.9.2006).

- Certains professionnels (diagnostiqueurs, experts techniques immobiliers, géomètres-experts, architectes, agents immobiliers notamment) peuvent être organisés pour réaliser ou faire réaliser plusieurs des diagnostics obligatoires ; d'autres sont spécialisés sur un seul type de diagnostic. Dans tous les cas, ils doivent être indépendants. Ainsi, par exemple, un agent immobilier ne peut établir des diagnostics sur un logement qu'il est chargé de vendre ou de mettre en location.

## ■ Les contrats d'assurance souscrits pour le logement

■ Lorsque le logement que vous envisagez d'acheter est une maison que le vendeur a fait construire en tant que maître d'ouvrage il y a moins de 10 ans, il doit avoir souscrit, comme la loi l'y oblige, une assurance "dommages-ouvrage". Si le vendeur ne l'a pas fait, les acquéreurs successifs pourraient se retourner contre lui et lui demander réparation des dommages relevant de la garantie décennale, pendant dix ans à compter de la réception des travaux ; vous avez en outre intérêt à vérifier que les corps d'état qui sont intervenus sur le chantier ont bien souscrit une assurance couvrant leur responsabilité professionnelle en cas de défaut de construction ou de malfaçon.

Toute personne qui fait construire une maison ou qui effectue des travaux importants dans un logement doit souscrire une assurance "dommages-ouvrage" avant l'ouverture du chantier (loi du 4.1.1978). Celle-ci couvre le paiement des réparations des désordres qui apparaîtraient pendant les dix ans qui suivent la date de réception de la construction et qui, soit compromettent la solidité de l'ouvrage et des éléments d'équipements indissociables, soit rendent le logement impropre à sa destination.



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

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

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

■ **Le coût global de l'acquisition** et les modalités de paiement, en précisant le montant :

- du prix de vente du logement (TVA incluse en neuf) ;
- des droits de mutation (publicité foncière, salaire du conservateur des hypothèques, droits d'enregistrement en ancien) ;
- des honoraires de notaire ;
- des honoraires de l'agent immobilier : ce qu'ils recouvrent et à qui en incombe le paiement.

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

## Les honoraires de l'agent immobilier

### Pour percevoir ses honoraires

- l'agent immobilier doit détenir un mandat écrit l'autorisant à négocier ou s'engager ;
- il doit avoir mis en relation l'acquéreur et le vendeur ;
- l'engagement des parties doit être contenu dans un acte unique.
- l'affaire doit être effectivement "conclue".

Même si une clause le prévoit, aucune rémunération ne peut être perçue si la vente n'a pas eu lieu.

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

Toutefois, en cas de mandat exclusif absolu (voir page 6), le vendeur qui traite directement ou indirectement (par l'intermédiaire d'un autre agent immobilier) avec un acquéreur, s'expose à devoir des dommages et intérêts à l'agent immobilier évincé.

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

**L'affaire ne peut être considérée comme "conclue" et l'agent immobilier ne peut donc recevoir d'honoraires tant que l'acte authentique n'a pas été signé.**

L'agent immobilier ne peut en aucun cas percevoir ses honoraires dès la signature de l'avant-contrat, quel qu'il soit, a fortiori lorsqu'il fait signer au candidat acquéreur un "engagement de réservation" une "promesse de réservation" ou un "bon de visite". La signature d'un tel document n'engage pas l'acquéreur (voir page 11 et 16).

Une exception toutefois : lorsque le mandat (le vendeur) agit dans le cadre de ses activités professionnelles,

l'agent immobilier peut se faire rémunérer avant que l'opération ait été effectivement conclue.

**A partir du moment où le contrat définitif est signé**, le montant de la commission peut être dû même si la vente ne se réalise pas, à condition que la non-réalisation soit due à un fait extérieur à l'intervention de l'agent immobilier. Une fois l'acte authentique signé, l'agent immobilier perçoit sa commission sans délai.

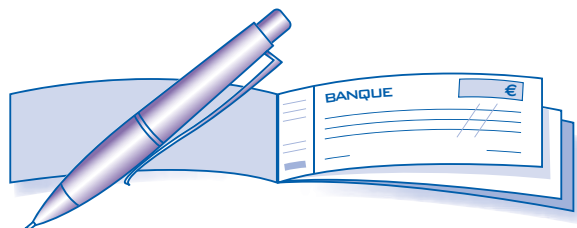
Si la vente n'est pas conclue avec le candidat acquéreur, mais avec le locataire du logement qui a exercé son droit de préemption, l'agent immobilier ne peut prétendre à des honoraires, s'il n'a pas effectué un travail de négociation particulier.

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

■ Les honoraires sont, selon le cas et la région, soit à la charge du vendeur, soit à la charge de l'acheteur, soit partagés entre les parties. Renseignez-vous avant de traiter une affaire.

■ Lorsque le mandat de vente précise que les honoraires sont à la charge de l'acquéreur, ils ne constituent pas une charge augmentant le prix retenu pour le paiement des droits de mutation sous réserve que l'acte de vente précise qu'ils sont à la charge de l'acquéreur et que leur montant soit précisé.

■ L'agent immobilier doit afficher ses tarifs dans son agence (voir page 5). Ils peuvent être négociés.



# Vous louez un logement pour l'occuper...

## Ce qui dépend de l'agent immobilier

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

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

#### ■ Le logement mis à la disposition du locataire doit être décent

Il ne doit pas laisser apparaître de risques manifestes pouvant porter atteinte à la sécurité physique ou à la santé des locataires et doit être doté des éléments le rendant conforme à l'usage d'habitation. Un décret précise les caractéristiques d'un logement décent (décret du 30 janvier 2002).

#### Les caractéristiques d'un logement décent

• Le logement doit satisfaire à certaines conditions au regard de la sécurité physique et de la santé des locataires :

① Il assure le clos et le couvert. Le gros œuvre, ainsi que celui de ses accès, est en bon état d'entretien et de solidité et protège les locaux contre les eaux de ruissellement et les remontées d'eau. Les menuiseries extérieures et la couverture avec ses raccords et accessoires assurent la protection contre les infiltrations d'eau dans l'habitation. Dans les départements

d'outre-mer il peut être tenu compte, pour l'appréciation des conditions relatives à la protection contre les infiltrations d'eau, des conditions climatiques spécifiques.

② Les dispositifs de retenue des personnes, dans le logement et ses accès, tels que garde-corps des fenêtres, escaliers, loggias et balcons sont dans un état conforme à leur usage.

③ La nature et l'état de conservation et d'entretien des matériaux de construction, des canalisations et des revêtements du logement ne présentent pas de risques manifestes pour la santé et la sécurité physique des locataires.

④ Les réseaux et branchements d'électricité et de gaz et les équipements de chauffage et de production d'eau chaude sont conformes aux normes de sécurité définies par les lois et règlements et sont en bon état d'usage et de fonctionnement.

⑤ Les dispositifs d'ouverture et de ventilation permettent un renouvellement de l'air adapté aux besoins d'une occupation normale du logement et au fonctionnement des équipements.

⑥ Les pièces principales bénéficient d'un éclairage naturel suffisant et d'un ouvrant donnant à l'air libre ou sur un volume vitré donnant à l'air libre.

Le logement ne doit pas être frappé d'un arrêté d'insalubrité ou de péril.

• Le logement doit comporter les éléments d'équipement et de confort suivants :

- ❶ Une installation permettant un chauffage normal, munie des dispositifs d'alimentation en énergie et d'évacuation des produits de combustion et adaptée aux caractéristiques du logement. Dans les départements d'outre-mer, cette condition n'est pas obligatoire.
- ❷ Une installation d'alimentation en eau potable assurant à l'intérieur du logement la distribution avec une pression et un débit suffisants pour l'utilisation normale de ses locataires.
- ❸ Des installations d'évacuation des eaux ménagères et des eaux-vannes empêchant le refoulement des odeurs et des effluents et munies de siphon.
- ❹ Une cuisine ou un coin cuisine aménagé de manière à recevoir un appareil de cuisson et comprenant un évier raccordé à une installation d'alimentation en eau chaude et froide et à une installation d'évacuation des eaux usées.
- ❺ Une installation sanitaire intérieure au logement comprenant un WC, séparé de la cuisine et de la pièce où sont pris les repas, et un équipement pour la toilette corporelle, comprenant une baignoire ou une douche, aménagé de manière à garantir l'intimité personnelle, alimenté en eau chaude et froide et muni d'une évacuation des eaux usées. L'installation sanitaire d'un logement d'une seule pièce peut être limitée à un WC extérieur au logement, à condition que ce WC soit situé dans le même bâtiment et facilement accessible.
- ❻ Un réseau électrique permettant l'éclairage suffisant de toutes les pièces et des accès, ainsi que le fonctionnement des appareils ménagers courants indispensables à la vie quotidienne.

Dans les départements d'outre-mer, l'alimentation en eau chaude n'est pas obligatoire.



### Normes de surface et de volume

Le logement doit disposer au minimum d'une pièce principale ayant, soit une surface habitable au moins égale à 9 m<sup>2</sup> et une hauteur sous plafond au moins égale à 2,20 m, soit un volume habitable au moins égal à 20 m<sup>3</sup>. Il n'est pas tenu compte des parties de locaux d'une hauteur inférieure à 1,80 mètres.

### ■ Le contrat de location doit obligatoirement être établi par écrit

Il doit être signé par le propriétaire ou l'agent immobilier mandaté à cet effet et par le locataire. Un exemplaire doit être remis à chacune des parties (le propriétaire et le locataire).

Certaines clauses doivent obligatoirement être mentionnées :

- le nom et l'adresse du propriétaire et celui de l'agent immobilier qu'il a mandaté, le cas échéant ;
- la date à laquelle commence la location et sa durée : trois ans minimum, si le propriétaire est une personne physique. Toutefois, la location peut être d'une durée plus courte, mais au moins égale à un an lorsque le bailleur, personne physique, invoque un événement précis justifiant une reprise pour des raisons familiales ou professionnelles ; celui-ci doit être indiqué dans le contrat ;
- la description du logement et des annexes (garages, jar-

## Vous louez un logement pour l'occuper...

dans, caves...), ainsi que la surface habitable du logement (loi du 25.3.2009) ;

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

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

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

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

En général, ce paiement est mensuel. Si ce n'est pas le cas, vous pouvez le demander au propriétaire ;

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

- le montant du dépôt de garantie, si celui-ci est prévu, pour garantir le respect de vos obligations (paiement du loyer, des charges et des éventuelles réparations locatives qui pourraient vous être imputables) : limité à un mois de loyer hors charges (depuis le 9.2.2008), pour les logements loués vides soumis à la loi du 6 juillet 1989, il ne peut être révisé ni en cours de bail, ni lors du renouvellement du bail.

### Une garantie de paiement du loyer et des charges

*impayés de loyer*



est accordée au bailleur qui a pris la précaution de s'assurer, contre les impayés de loyers :

- soit en s'adressant à l'assureur de son choix et selon les conditions proposées par celui-ci ; le bailleur a intérêt à se renseigner auprès des professionnels et à comparer les coûts et modalités de prise en charge qui lui sont proposés ;

- soit en contractant une assurance par l'intermédiaire du professionnel auquel il a confié, le cas échéant, la gestion de la location de son logement (la prime d'assurance sera en général réduite) ;

- soit en souscrivant à la garantie des risques locatifs "GRL" auprès d'un assureur qui a adhéré au dispositif GRL<sup>®</sup> mis en place par l'Etat et le 1% logement (voir les conditions : [www.passgrl.fr](http://www.passgrl.fr)).

Lorsque le bailleur a souscrit une assurance contre les impayés de loyers, il ne peut pas demander à son locataire la caution d'un tiers.

Toutefois, si le bailleur est une personne morale autre qu'une SCI familiale (ex : une société d'assurance), il peut vous demander la caution d'une personne morale (ex : LOCA-PASS<sup>®</sup> ou FSL), ou la caution d'une personne physique si vous êtes étudiant non bénéficiaire d'une bourse de l'enseignement supérieur (loi du 25.3.2009).

### Certaines clauses sont interdites.

Même si elles figurent dans le contrat, elles sont sans effet ; c'est notamment le cas de toute clause :

- qui impose au locataire,
  - lors de l'entrée dans les lieux, le versement de sommes d'argent autre que le dépôt de garantie, le mois de loyer payé d'avance et la moitié de la rémunération du professionnel intervenu dans la location ;
  - la facturation de l'état des lieux, dès lors que celui-ci n'est pas établi par un huissier de justice (voir page 31)
  - la souscription d'une assurance habitation auprès d'une compagnie choisie par le propriétaire ;
  - le prélèvement automatique comme mode de paiement du loyer ;

- qui fait supporter au locataire des frais de relance ou d'expédition de la quittance, ainsi que les frais de procédure ;
- qui oblige le locataire, en vue de la vente ou de la location du logement, à laisser visiter le logement les jours fériés ou plus de deux heures par jour les jours ouvrables ;
- qui prévoit
  - que le locataire est automatiquement responsable des dégradations constatées dans le logement ;
  - la responsabilité collective des locataires en cas de dégradation des parties communes de l'immeuble ;
  - le renouvellement du bail par tacite reconduction pour une durée inférieure à 3 ans si le bailleur est une personne physique et 6 ans si le bailleur est une personne morale (société, compagnie d'assurance) ;
  - la résiliation de plein droit du bail pour d'autres motifs que le non-paiement du loyer, des charges, du dépôt de garantie, la non-souscription d'une assurance des risques locatifs ou le non-respect de l'obligation d'user paisiblement des lieux loués constaté par une décision de justice,
  - ou qui permet au bailleur d'obtenir la résiliation de plein droit du bail au moyen d'une simple ordonnance de référé insusceptible d'appel ;
- qui interdit au locataire
  - de rechercher la responsabilité du bailleur ou qui exonère le bailleur de toute responsabilité ;
  - de demander une indemnité au bailleur lorsque ce dernier réalise des travaux d'une durée supérieure à quarante jours ;
  - l'exercice d'une activité politique, syndicale, associative ou confessionnelle ;
  - l'hébergement des personnes ne vivant pas habituellement avec lui.

## ■ Les annexes au contrat de location

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

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

En revanche, lorsque le propriétaire mandate l'agent immobilier (ou tout autre professionnel, notamment un huissier), pour établir un état des lieux, alors que le locataire ne s'est pas opposé à son établissement à l'amiable, les frais de l'état des lieux incombent en totalité au propriétaire.

- Un dossier de diagnostic technique doit être annexé au contrat de location lors de sa signature ou de son renouvellement ; il contient :
  - le diagnostic de performance énergétique datant de moins de 10 ans, destiné à permettre de comparer et estimer la performance énergétique du logement, qu'il s'agisse d'une maison ou de la partie privative d'un appartement (depuis le 1.7.2007).
 Le diagnostic de performance énergétique n'a qu'une valeur informative : le locataire ne peut se prévaloir des informations contenues dans ce diagnostic à l'encontre du propriétaire.
  - Un constat de risque d'exposition au plomb, si le logement est situé dans un immeuble construit avant le 1er janvier 1949 (pour les contrats de location signés ou renouvelés à compter du 12.8.2008) ; il porte sur les

## Vous louez un logement pour l'occuper...

parties privatives et doit dater de moins de six ans à la date de signature du contrat de location.

Toutefois, si le constat de risque d'exposition au plomb établit l'absence de revêtements contenant du plomb ou la présence de revêtements contenant du plomb à des concentrations inférieures aux seuils réglementaires (fixé par arrêté), sa validité n'est pas limitée dans le temps.

En l'absence, lors de la signature du contrat de location, de la remise d'un constat de risque d'exposition au plomb, ou à défaut de faire, avant la mise en location, les travaux nécessaires le cas échéant, la responsabilité pénale du propriétaire peut être engagée au titre du manquement à ses obligations particulières de sécurité et de prudence.

Le diagnostic de performance énergétique et le constat de risque d'exposition au plomb doivent être établis par des professionnels certifiés par le COFRAC, Comité français d'accréditation. Ils doivent être indépendants du propriétaire ou de son mandataire (notamment agent immobilier ou notaire), ainsi que de toute entreprise pouvant réaliser des travaux sur les ouvrages, installations ou équipements pour lesquels il leur est demandé l'un ou l'autre des diagnostics.

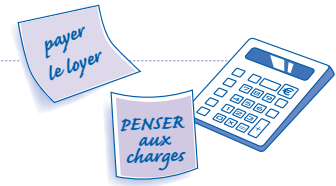
- Un état des risques naturels et technologiques, si le logement est situé dans une zone couverte par un plan de prévention des risques technologiques ou par un plan de prévention des risques naturels prévisibles, prescrit ou approuvé, ou dans une zone de sismicité définie par décret (l'agent immobilier vous dira si vous êtes dans l'une de ces zones).

Il est établi par le propriétaire.

Quelle que soit la zone géographique, en plus de l'état des risques naturels et technologiques, le propriétaire doit informer le locataire, par écrit, des sinistres dont il a connaissance, qui ont affecté l'immeuble collectif ou la maison et donné lieu à une indemnisation au titre d'une catastrophe naturelle ou technologique depuis 1982. L'information sur les sinistres antérieurs est mentionnée directement dans le contrat de location.

A défaut d'annexion de l'état des risques au bail ou à défaut d'information relative aux sinistres survenus, le locataire peut demander au juge la résolution du bail ou une diminution du prix.

L'obligation de fournir ces différents diagnostics vise à améliorer l'information du locataire. Elle n'emporte pas toutefois l'obligation de faire des travaux, sauf pour ce qui concerne le plomb ou en cas d'éléments présentant un risque pour la sécurité ou la santé des occupants.



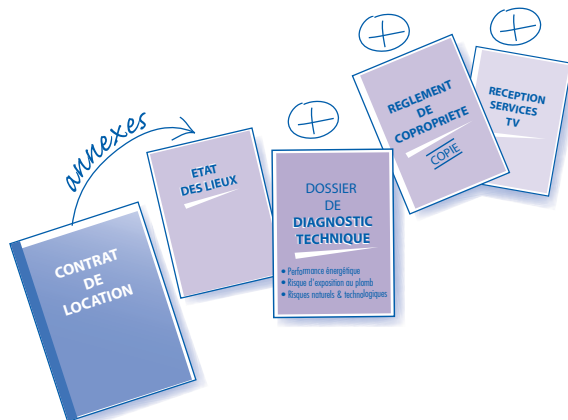
- Une copie des extraits du règlement de copropriété, si le logement est situé dans un immeuble en copropriété. Elle concerne :

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

- L'information sur les moyens de réception des services de télévision

Le propriétaire doit fournir au locataire une information sur les modalités de réception des services de télévision dans l'immeuble et l'annexer au contrat de location lors de sa signature ou de son renouvellement (depuis le 8.3.2007).

Ces informations n'ont qu'une valeur informative ; le locataire ne peut s'en prévaloir à l'encontre du propriétaire.



## ■ Les obligations du locataire

- En contrepartie de la mise à disposition du logement par le propriétaire, vous devez payer le loyer et les charges au terme convenu dans le bail.

*Les charges correspondent à trois grandes catégories de dépenses :*

- les frais entraînés par les services liés au logement et à l'usage de l'immeuble lorsque ces services ont été rendus. Il s'agit par exemple des consommations d'eau ou d'énergie, des éléments d'équipement comme l'ascenseur ou un chauffage collectif ;
- les dépenses d'entretien et de petites réparations des parties communes de l'immeuble ;
- les taxes locatives, qui correspondent à des services dont le locataire bénéficie, tels l'enlèvement des ordures ménagères ou l'assainissement.

*La liste des charges à payer par le locataire est réglementée. Elles doivent toujours être justifiées.*

*Pour leur paiement, le propriétaire ou le professionnel qu'il a mandaté pour gérer la location du logement peut vous demander :*

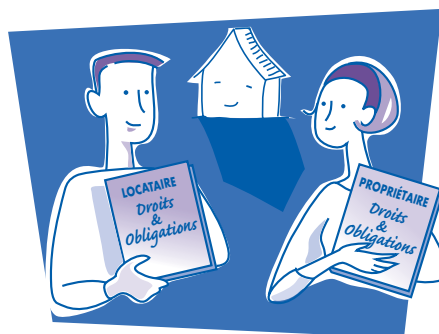
- soit le versement de provisions pour charges, par exemple tous les mois ou tous les trimestres. Renseignez-vous auprès de l'agent immobilier sur la façon dont a été déterminé le montant initial de la provision (précédente régularisation, budget prévisionnel).

*Une régularisation doit être effectuée, au moins une fois par an, pour ajuster les versements du locataire aux dépenses réelles ;*

- soit le paiement des charges sur justificatifs une fois par an, par exemple.

## Vous louez un logement pour l'occuper...

- Vous devez, en plus du loyer et des charges, assumer les **réparations locatives** : les réparations importantes incombent au propriétaire, ainsi que celles qui sont dues à la vétusté, à un vice de construction ou à un cas de force majeure ; le locataire effectue les menues réparations et les réparations d'entretien courant et il participe aux charges.
- Vous devez utiliser paisiblement le logement, en respectant la destination qui lui a été donnée par le bail (par exemple, le logement peut être à usage d'habitation uniquement), ainsi que le règlement de copropriété.
- Vous devez vous **assurer contre les risques locatifs** (principalement, dégâts des eaux, incendie, explosion et éventuellement vol des équipements) ; le propriétaire est en droit de vous demander, chaque année, un justificatif de votre assurance. Une clause du bail peut prévoir la résiliation de la location en cas d'absence d'assurance.
- Vous êtes responsable des dégradations et pertes qui pourraient survenir en cours de bail dans le logement, à moins que vous ne prouviez qu'elles sont dues à la force majeure, à une faute du propriétaire ou d'une personne que vous n'avez pas introduite chez vous.
- Vous ne pouvez vous opposer aux travaux de réparation ou d'entretien du logement, ni aux travaux d'amélioration des parties communes qui nécessitent une intervention dans votre logement. Si ces travaux durent plus de quarante jours, vous pouvez demander une diminution du loyer au propriétaire ; s'ils rendent le logement inhabitable, vous pouvez résilier le bail.
- Vous ne devez pas transformer le logement, ni les équipements, sans l'accord écrit du propriétaire ; dans le cas contraire, lors de votre départ, il peut vous demander de remettre les lieux en l'état ou conserver le bénéfice des transformations sans vous indemniser ; il peut même exiger, à vos frais, la remise immédiate des lieux en leur état initial, si les transformations mettent en péril le bon fonctionnement des équipements ou la sécurité du local.
- Vous ne pouvez céder ou sous-louer le logement sans l'accord écrit du propriétaire.



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

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

- des logements HLM,
- des logements conventionnés,
- des logements régis par la loi du 1er septembre 1948,
- des logements loués à titre transitoire par les collectivités locales,
- des logements-foyers.

• Elle ne s'applique pas

- aux logements meublés, sauf pour ses dispositions concernant la décence du logement et le dossier de diagnostic technique ; une réglementation spécifique aux meublés loués à titre de résidence principale pré-

voit toutefois une durée minimum de location, la révision du loyer au plus en fonction de l'indice de référence des loyers, les conditions du congé ;

- aux logements de fonction ou attribués en raison de l'occupation d'un emploi et aux locations consenties aux travailleurs saisonniers, sauf pour ses dispositions concernant la décence du logement et le dossier de diagnostic technique

- aux locations à caractère saisonnier, sauf pour ses dispositions concernant le dossier de diagnostic technique,

- aux résidences secondaires,

- aux logements à usage exclusivement professionnel,

- aux annexes d'un logement lorsque le propriétaire n'est pas le même que celui du logement,

- aux baux ruraux,

- aux locaux commerciaux ou à usage mixte d'habitation et commercial,

- aux locations consenties à des personnes morales.



# Vous louez un logement pour l'occuper...

## Ce que vous aurez à verser à la signature du contrat de location

**A la date de signature du bail, l'agent immobilier vous demandera, en règle générale, de verser :**

- **ses honoraires** (voir page 37: les honoraires de l'agent immobilier)
- **le loyer du mois payé d'avance**
- **un dépôt de garantie** : s'il s'agit d'une location soumise à la loi du 6 juillet 1989 et si le versement d'un dépôt de garantie est prévu au contrat, son montant est limité à un mois de loyer, hors charges, en cas de contrat de location signé à compter du 9 février 2008 (il était auparavant de 2 mois).  
Aucun dépôt de garantie ne peut vous être demandé lorsque le loyer est payable d'avance pour une période supérieure à deux mois.

Pour régler ce dépôt de garantie, vous pouvez demander à un organisme 1% logement (CIL ou CCI : [www.uesl.fr](http://www.uesl.fr)) de bénéficier d'une AVANCE LOCA-PASS®. Il s'agit d'un prêt à 0 %, accordé sans frais de dossier ni assurance, que vous pourrez commencer à rembourser à partir du 4<sup>ème</sup> mois et sur 3 ans maximum (ou sur la durée du bail si elle est inférieure, en location meublée par exemple).

L'agent immobilier doit vous délivrer un reçu original pour tout versement.

**En dehors de ces sommes, aucun versement ne peut vous être demandé.**





## LES HONORAIRES DE L'AGENT IMMOBILIER EN CAS DE LOCATION

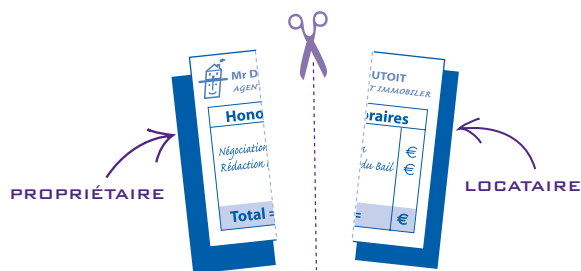
### L'agent immobilier vous précise le montant de ses honoraires et ce qu'ils recouvrent

- **Pour percevoir ses honoraires**

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

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

L'agent immobilier peut demander en plus de ses honoraires de négociation, des honoraires notamment pour la rédaction du bail. Mais il ne peut demander au locataire des honoraires particuliers pour l'état des lieux. L'agent immobilier doit afficher ses tarifs dans son agence (voir page 5).



- **La rémunération de l'agent immobilier (honoraires de négociation et de rédaction de bail) est obligatoirement partagée par moitié entre le propriétaire et le locataire, s'il s'agit d'une location soumise à la loi du 6 juillet 1989.** Les droits d'enregistrement, le cas échéant, sont à la charge de celui qui demande l'enregistrement du contrat de location.

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

Ainsi, il ne peut vous facturer de frais de relance ou d'expédition de la quittance. Si vous la demandez, la quittance doit vous être transmise gratuitement.

# ■ ADIL / Agences Départementales d'Information sur le Logement

Agréés par l'ANIL et le Ministère chargé du Logement

Site internet : <http://www.anil.org>

## AIN

34, rue Général Delestraint  
01011 Bourg-en-Bresse  
Tél : 04 74 21 82 77

## ALLIER

27, rue de Villars  
03000 Moulins  
Tél : 04 70 20 44 10  
4, quai Turgot  
03100 Montluçon  
Tél : 04 70 28 42 04  
14, rue Maréchal Foch  
03200 Vichy  
Tél : 04 70 98 18 45

## HAUTES-ALPES

1 bd, rue de Valserres  
05000 Gap  
Tél : 04 92 21 05 98

## ALPES-MARITIMES

5, rue du Congrès  
06000 Nice  
Tél : 04 93 98 77 57  
6, rue Forville  
06400 Cannes  
Tél : 04 93 39 38 00

## ARDENNES

6, rue Noël  
08000 Charleville-Mézières  
Tél : 03 24 58 28 92

## AUBE

17, rue Jean-Louis Delaporte  
10006 Troyes Cedex  
Tél : 03 25 73 42 05

## AVEYRON

7, place Sainte Catherine  
12000 Rodez  
Tél : 05 65 73 18 00

## BOUCHES-DU-RHÔNE

7, cours Jean Ballard  
13001 Marseille  
Tél : 04 96 11 12 00  
8, rue de la Molle  
13100 Aix-en-Provence  
Tél : 04 42 21 09 28

## CHARENTE

67, bd Besson-Bey  
16000 Angoulême  
Tél : 05 45 93 94 95

## CHARENTE-MARITIME

70 bis, avenue Guiton  
17000 La Rochelle  
Tél : 05 46 34 41 36

## CORRÈZE

62, avenue Victor Hugo  
19000 Tulle  
Tél : 05 55 26 56 82

## CORSE-DU-SUD

Immeuble Panero  
Bd Dominique Paoli  
20090 Ajaccio  
Tél : 04 95 20 85 25

## CÔTE D'OR

4, rue Paul Cabat  
21000 Dijon  
Tél : 03 80 66 28 88

## CÔTES-D'ARMOR

7, rue Saint-Benoît  
BP 4132  
22041 Saint-Brieuc  
Tél : 02 96 61 50 46

## DORDOGNE

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

## DOUBS

30, rue du Caporal Peugeot  
25000 Besançon  
Tél : 03 81 61 92 41  
Maison du Département  
41, avenue Joffre  
25200 Montbéliard  
Tél : 03 81 71 03 00

## DRÔME

44, rue des Faventines  
BP 1022  
26010 Valence  
Tél : 04 75 79 04 04

## EURE

8, bd Georges Chauvin  
BP 734  
27000 Evreux  
Tél : 02 32 24 06 66

## EURE-ET-LOIR

(ouverture prochaine)

## FINISTÈRE

23, rue Jean Jaurès  
29000 Quimper  
Tél : 02 98 53 23 24  
14, bd Gambetta  
29200 Brest  
Tél : 02 98 46 37 38

## GARD

7, rue Nationale  
30000 Nîmes  
Tél : 04 66 21 22 23

## HAUTE-GARONNE

4, rue Furgole  
31000 Toulouse  
Tél : 05 61 22 46 22

## GERS

6, rue Gambetta  
32000 Auch  
Tél : 05 62 61 06 02

## GIRONDE

105, avenue Emile Counord  
33000 Bordeaux  
Tél : 05 57 10 09 10

## HÉRAULT

4 bis, rue Rondelet  
34000 Montpellier  
Tél : 04 67 55 55 55

30, avenue Gambetta  
34500 Béziers  
Tél : 04 67 55 55 55

## ILLE-ET-VILAINE

22, rue Poullain-Duparc  
35000 Rennes  
Tél : 02 99 78 27 27

## INDRE

1, place Eugène Rolland  
Centre Colbert - Bât. I  
36000 Châteauroux  
Tél : 02 54 27 37 37

## ISÈRE

2, bd du Maréchal Joffre  
38000 Grenoble  
Tél : 04 76 53 37 30

## JURA

32, rue Rouget de Lisle  
BP 30175  
39005 Lons-le-Saunier  
Tél : 03 84 86 19 30

## LANDES

141, avenue Rozanoff  
40000 Mont-de-Marsan  
Tél : 05 58 46 58 58  
4, place du Marché  
40900 St-Paul-Les-Dax  
Tél : 05 58 91 00 11

## LOIR-ET-CHER

1, avenue de la Butte  
41000 Blois  
Tél : 02 54 42 10 00

## LOIRE-ATLANTIQUE

6, rue de l'Arche Sèche  
44000 Nantes  
Tél : 02 40 89 30 15  
14, rue Albert de Mun  
44600 Saint-Nazaire  
Tél : 02 40 66 80 29

## LOIRET

1, rue de l'Université  
45000 Orléans  
Tél : 02 38 62 47 07

## LOT

64, bd Gambetta  
46000 Cahors  
Tél : 05 65 35 25 41

## LOT-ET-GARONNE

(ouverture prochaine)

## LOZÈRE

12, avenue du Mal Foch  
48000 Mende  
Tél : 04 66 49 36 65

## MAINE-ET-LOIRE

312, avenue René Gasnier  
49100 Angers  
Tél : 02 41 81 89 40

## MAYENNE

17, rue Franche-Comté

## 53000 Laval

Tél : 02 43 69 57 00

## MEURTHE-ET-MOSELLE

48, rue du Sergent Blandan  
54000 Nancy  
Tél : 03 83 27 62 72

## MOSELLE

(ouverture prochaine)

## MORBIHAN

Parc d'activités de Laroiseau  
14, rue Ella Maillart  
56000 Vannes  
Tél : 0820 201 203  
2 C, bd Franchet d'Esperey  
56100 Lorient  
Tél : 0820 201 203

## NORD

1, rue de Beaumont  
59140 Dunkerque  
Tél : 0 825 341 263  
64, rue Canteleu  
59500 Douai  
Tél : 0 825 341 263  
40, avenue de la Liberté  
59400 Cambrai  
Tél : 0 825 341 263  
27, rue du Vieil Abrevoir  
59900 Roubaix  
0 825 341 263  
Hôtel de Ville  
Place Victor Hasbroucq  
59200 Tourcoing  
Tél : 0 825 341 263  
2, rue Alexandre  
Desrousseaux  
59800 Lille  
Tél : 0 825 341 263  
32, avenue Albert 1er  
59300 Valenciennes  
Tél : 0 825 341 263  
1, rue de Normandie  
BT Le Flandre  
59600 Maubeuge  
Tél : 0 825 341 263

## OISE

36/38, rue Jean Racine  
60000 Beauvais  
Tél : 03 44 48 61 30

## ORNE

88, rue Saint-Blaise  
61000 Alençon  
Tél : 02 33 32 94 76

## PUY-DE-DÔME

Maison de l'Habitat  
129, avenue de la  
République  
63100 Clermont-Ferrand  
Tél : 04 73 42 30 75

## PYRÉNÉES-ATLANTIQUES

7, rue Camy  
64000 Pau  
Tél : 05 59 02 26 26  
28, rue Lormand  
64100 Bayonne

Tél : 05 59 59 11 00

## HAUTES-PYRÉNÉES

Résidence Brasilia  
24, rue Larrey  
65000 Tarbes  
Tél : 05 62 34 67 11

## BAS-RHIN

5, rue Hanong  
67000 Strasbourg  
Tél : 03 88 21 07 06

## HAUT-RHIN

1, rue Camille Schlumberger  
68000 Colmar  
Tél : 03 89 21 75 35  
28, rue des Franciscains  
68100 Mulhouse  
Tél : 03 89 46 79 50

## RHÔNE

9, rue Vauban  
69006 Lyon  
Tél : 04 78 52 84 84  
20, rue Claude Bernard  
69400 Villefranche 5/Saône  
Tél : 04 74 65 61 11

## HAUTE-SAÔNE

26, rue Fleurier  
70000 Vesoul  
Tél : 03 84 75 60 19

## SAÔNE-ET-LOIRE

13, rue Gabriel Jeanton  
71000 Mâcon  
Tél : 03 85 39 30 70  
2, rue Perrault  
71100 Châlon-sur-Saône  
Tél : 03 85 48 76 88  
12, rue P. et M. Curie  
71200 Le Creusot  
Tél : 03 85 56 01 10  
5, rue de l'Hôpital  
71600 Paray le Monial  
Tél : 03 85 81 04 20

## SAVOIE

131, rue Juiverie  
73000 Chambéry  
Tél : 04 79 69 90 20  
37, rue Ducroz  
73300 St-Jean-de-Maurienne  
Tél : 04 79 64 38 86  
7, rue Ferdinand Million  
73200 Albertville  
Tél : 04 79 37 15 65

## HAUTE-SAVOIE

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

## PARIS

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

## SEINE-MARITIME

3, rue Jacques Fouray  
76000 Rouen Saint-Sever  
Tél : 02 35 72 58 50  
28, rue Sainte Catherine  
76200 Dieppe  
Tél : 02 35 04 94 17  
100, bd Clémenceau  
Résidence de France  
76600 Le Havre  
Tél : 02 35 43 71 61

## SEINE-ET-MARNE

52, rue de l'Abrevoir  
77100 Meaux  
Tél : 0820 16 77 77  
9, place Praslins  
77000 Melun  
Tél : 0820 16 77 77  
Centre social intercommunal  
2 avenue Emile-Cloud  
77700 Serris Marne-la-Vallée  
Tél : 0820 16 77 77

## YVELINES

3, rue Jean Mermoz  
78000 Versailles  
Tél : 0820 16 78 78

## DEUX-SÈVRES

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

## SOMME

13, bd Maignan-Larivière  
80000 Amiens  
Tél : 03 22 71 84 50

## TARN

Résidence Leclerc  
3, boulevard Lacombe  
81000 Albi  
Tél : 05 63 48 73 80

## TARN-ET-GARONNE

24, rue d'Albert - BP 348  
82003 Montauban  
Tél : 05 63 63 04 68

## VAR

Immeuble " LE GALAXIE "  
504, av. de Lattre de Tassigny  
83000 Toulon  
Tél : 04 94 22 65 80  
Maison de l'Habitat  
90, avenue Jean Boyer  
83007 Draguignan  
Tél : 04 98 10 53 63

## VAUCLUSE

2, rue Saint-Etienne  
84000 Avignon  
Tél : 04 90 16 34 34

## VENDÉE

143, bd Aristide Briand  
BP 354  
85000 La Roche-sur-Yon  
Cedex  
Tél : 02 51 44 78 78

## VIENNE

33, rue Edouard Grimoux  
86000 Poitiers

Tél : 05 49 88 31 93  
94, boulevard Blossac  
86100 Châtelleraut  
Tél : 05 49 23 50 24

#### HAUTE-VIENNE

28, avenue de la Libération  
87000 Limoges  
Tél : 05 55 10 89 89

#### YONNE

58, boulevard Vauban  
89000 Auxerre  
Tél : 03 86 72 16 16

#### ESSONNE

Bd de l'Ecoute s'il pleut  
BP 94  
91000 Evry  
Tél : 0820 16 91 91

#### HAUTS-DE-SEINE

17, rue Salvador Allende  
92000 Nanterre Cedex  
Tél : 0820 16 92 92  
16, rue des Quatre Cheminées  
92100 Boulogne  
Tél : 0820 16 92 92

#### SEINE-SAINT-DENIS

4, chemin des Poulies  
93200 Saint-Denis  
Tél : 0820 16 93 93  
54/56, avenue du Prt Wilson  
93100 Montreuil  
Tél : 0820 16 93 93

#### VAL-DE-MARNE

48, avenue Pierre Brosolette  
94000 Créteil  
Tél : 0820 16 94 94

#### VAL D'OISE

13, boulevard de l'Hautil  
95092 Cergy Cedex  
Tél : 0820 16 95 95  
7, rue Cristino Garcia  
Tour Europe  
95600 Eaubonne  
Tél : 0820 16 95 95  
6, Allée Frajonard  
95200 Sarcelles  
Tél : 0820 16 95 95

#### LA RÉUNION

12, rue Monseigneur de  
Beaumont  
BP 868  
97477 Saint-Denis Cedex  
Tél : 02 62 41 14 24

#### MARTINIQUE

13, Rue du Commerce  
Immeuble Collier Choux  
Pointe Simon  
97200 Fort de France  
Tél : 05 96 71 48 45

#### GUADELOUPE

Les Boutiques de Grand Camp  
Centre Cl Rocade II  
97139 Les Abymes  
Tél : 05 90 89 43 63

Pour obtenir les coordonnées des  
nouvelles ADIL : 0820 16 75 00  
(0,12 € la minute au 1.5.2009)

## ■ Fédération Nationale de l'Immobilier (FNAIM)

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

#### AIN

Tél. : 04 74 45 20 02

#### AISNE

Tél. : 03 22 80 15 31

#### ALLIER

Tél. : 04 73 42 73 51

#### ALPES DE HTE PROVENCE

Tél. : 04 92 56 05 06

#### HAUTES-ALPES

Tél. : 04 92 56 05 06

#### ALPES-MARITIMES

Tél. : 04 93 85 78 57

#### ARDÈCHE

Tél. : 04 75 78 36 36

#### ARDENNES

Tél. : 03 26 77 91 74

#### ARIÈGE

Tél. : 05 61 05 80 30

#### AUBE

Tél. : 03 25 82 82 43

#### AUDE

Tél. : 04 68 90 63 56

#### AVEYRON

Tél. : 05 65 43 28 26

#### BOUCHES-DU-RHÔNE

Tél. : 04 91 37 21 35  
Tél. : 04 91 37 21 45

#### CALVADOS

Tél. : 02 31 86 05 39

#### CANTAL

Tél. : 04 73 42 73 51

#### CHARENTE

Tél. : 05.49.88.29.60

#### CHARENTE-MARITIME

Tél. : 05 46 74 61 46

#### CHER

Orléans Tél. : 02 38 62 22 39  
Tours Tél. : 02 47 05 50 76

#### CORRÈZE

Tél. : 05 55 73 34 91

#### HAUTE-CORSE

Tél. : 04 95 31 48 08

#### CORSE-DU-SUD

Tél. : 04 95 51 00 02

#### CÔTE-D'OR

Tél. : 03 80 30 03 03

#### CÔTES D'ARMOR

Tél. : 02 99 14 45 88

#### CREUSE

Tél. : 05 55 51 90 90

#### DORDOGNE

Tél. : 05 53 35 26 57

#### DOUBS

Tél. : 03 81 61 90 77

#### DRÔME

Tél. : 04 75 78 36 36

#### HAUTE-NORMANDIE

Tél. : 02 35 71 44 27

#### EURE-ET-LOIR

Orléans Tél. : 02 38 62 22 39  
Tours Tél. : 02 47 05 50 76

#### FINISTÈRE

Tél. : 02 99 14 45 88

#### GARD

Tél. : 04 66 21 72 58

#### HAUTE-GARONNE

Tél. : 05 61 22 11 11

#### GERS

Tél. : 05 62 67 86 47

#### GIRONDE

Tél. : 05 56 79 16 16

#### HÉRAULT

Tél. : 04 67 92 71 00

#### ILLE-ET-VILAINE

Tél. : 02 99 14 45 88

#### INDRE

Orléans Tél. : 02 38 62 22 39  
Tours Tél. : 02 47 05 50 76

#### ISÈRE

Tél. : 04 76 46 37 36

#### JURA

Tél. : 03 81 61 90 77

#### LANDES

Tél. : 05 58 90 85 67  
ou : 05 58 90 89 13

#### LOIR-ET-CHER

Tél. : 02 38 62 22 39  
Tél. : 02 47 05 50 76

#### LOIRE

Région de Saint-Etienne  
Tél. : 04 77 33 02 10  
Région de Roanne  
Tél. : 04 77 71 37 69

#### HAUTE-LOIRE

Tél. : 04 73 42 73 51

#### LOIRE ATLANTIQUE

Tél. : 02 51 84 22 77

#### LOIRET

Orléans Tél. : 02 38 62 22 39  
Tours Tél. : 02 47 05 50 76

#### LOT

Tél. : 05 65 35 13 44

#### LOT-ET-GARONNE

Tél. : 05 53 88 89 75

#### LOZÈRE

Tél. : 04 66 21 72 58

#### MAINE-ET-LOIRE

Tél. : 02 41 88 17 53

#### MANCHE

Tél. : 02 31 86 05 39

#### MARNE

Tél. : 03 26 77 91 74

#### HAUTE-MARNE

Tél. : 03 25 82 82 43

#### MAYENNE

Tél. : 02 41 88 17 53

#### MEURTHE ET MOSELLE

Tél. : 03 83 35 29 96

#### MEUSE

Tél. : 03 83 35 29 96

#### MORBIHAN

Tél. : 02 99 14 45 88

#### MOSELLE

Tél. : 03 87 21 38 76

#### NIÈVRE

Tél. : 03 86 61 17 70

#### NORD

Tél. : 03 20 72 62 00

#### OISE

Tél. : 03 22 80 15 31

#### ORNE

Tél. : 02 31 86 05 39

#### PAS-DE-CALAIS

Tél. : 03 21 70 77 38

#### PUY-DE-DÔME

Tél. : 04 73 42 73 51

#### PYRENEES-ATLANTIQUES

Région de Bayonne  
Tél. : 05 59 25 49 21

#### HAUTES-PYRÉNÉES

Tél. : 05 59 06 27 46

#### PYRENEES-ORIENTALES

Tél. : 04 68 51 01 85

#### BAS-RHIN

Tél. : 03 88 32 51 30

#### HAUT-RHIN

Tél. : 03 89 46 23 70

#### RHÔNE

Tél. : 04 78 42 23 59

#### HAUTE-SAONE

Tél. : 03 81 61 90 77

#### SAÔNE-ET-LOIRE

Tél. : 03 85 38 79 43

#### SARTHE

Tél. : 02 43 21 02 39

#### SAVOIE /HAUTE-SAVOIE

Tél. : 04 50 66 41 96

#### PARIS

Tél. : 01 40 53 73 50

#### COTRAC

Tél. : 01 40 74 01 34

#### SEINE-MARITIME

Tél. : 02 35 71 44 27

#### SEINE-ET-MARNE

Tél. : 01 64 39 97 87

#### YVELINES

Tél. : 01 40 53 73 50

#### DEUX-SÈVRES

Tél. : 05 49 88 29 60

#### SOMME

Tél. : 03 22 80 15 31

#### TARN

Tél. : 05 63 47 16 66

#### TARN-ET-GARONNE

Tél. : 05 63 91 62 62

#### VAR

Tél. : 04 94 62 17 11

#### VAUCLUSE

Tél. : 04 90 82 48 54

#### VENDÉE

Tél. : 02 51 47 92 52

#### VIENNE

Tél. : 05 49 88 29 60

#### HAUTE-VIENNE

Tél. : 05 55 77 27 32

#### VOSGES

Tél. : 03 83 35 29 96

#### YONNE

Tél. : 03 86 55 11 19

#### TERRITOIRE DE BELFORT

Tél. : 03 81 61 90 77

#### MARTINIQUE

GUYANE  
Tél. : 05 96 66 00 22

#### GUADELOUPE

SAINT-BARTHELEMY  
SAINT-MARTIN  
Tél. : 05 90 91 02 26

#### LA RÉUNION

Tél. : 02 62 22 06 06

#### POLYNÉSIE FRANÇAISE

Tél. : 06 89 50 89 20

Chambre des Experts  
Immobiliers de France  
Tél. : 01 53 76 03 52

Chambre des  
Diagnosticheurs  
Immobiliers FNAIM  
Tél. : 01 44 20 77 06

Cette brochure a été réalisée par l'ANIL,  
Agence Nationale pour l'Information sur le logement  
avec la collaboration de la FNAIM,  
Fédération Nationale de l'Immobilier et des ADIL.

Elle est coéditée par l'ANIL et la FNAIM.

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

MAI 2009