

LA LETTRE DE L'IMMOBILIER

Le courtier conseil des professionnels de l'immobilier

ÉDITO

Chers lecteurs,

Afin de sécuriser les relations entre bailleurs et locataires, Mickaël Nogal, député LREM de Haute-Garonne, a présenté mardi 18 juin 2019 au Premier ministre, son rapport parlementaire intitulé « Louer en confiance ». Celui-ci rassemble 37 propositions visant à sécuriser la mise en location des logements et améliorer les relations entre les bailleurs et les locataires. Quelques-unes de ses propositions agitent déjà les esprits.

En immobilier, le rapport NOGAL se présente comme un tournant dans l'histoire pour améliorer les relations entre propriétaires et locataires et de sécuriser les investisseurs.

Ces mesures visent aussi à mobiliser les logements vacants louables qui pourraient être remis sur le marché. Est-ce que toutes ces propositions seront retenues ? Attendons la proposition de loi logement mais vraisemblablement elle permettra aux professionnels de l'immobilier de tirer leur épingle du jeu !

Nous aborderons également l'obligation pour un lotisseur, vendeur de terrain constructible, de communiquer une étude géotechnique à l'acquéreur, instaurée par la loi ELAN.

Nous vous présenterons notre nouveau site de souscription dédié aux packs de garantie Responsabilité civile professionnelle et Garantie financière.

La lettre de l'immobilier met l'accent, aujourd'hui, sur des thèmes qui illustrent bien la difficulté de vos métiers et la complexité grandissante de son environnement.

Bonne lecture !



CLAUDE DELAHAYE
DIRECTEUR

Rapport NOGAL : assurer en toute confiance



LES OBJECTIFS

Le 18 juin dernier, Mickaël Nogal a présenté son rapport « louer en confiance », 37 mesures sont proposées avec l'un des objectifs qui est de réconcilier les propriétaires et les locataires. Cette mission lui a été confiée par le Premier Ministre et devrait lui permettre de présenter un projet de loi dès la rentrée. Le but recherché est de remettre le professionnel de l'immobilier au centre de la relation bailleur et locataire, et de lui conférer un rôle de tiers de confiance.

Aujourd'hui, le marché locatif privé non intermédié représente les 2/3 des locations et sur le tiers des logements confiés en gestion aux professionnels, seuls 12% sont assurés.

Demain, si la loi oblige les professionnels de l'immobilier à garantir la perception des loyers et charges, alors la totalité du parc privé géré par les administrateurs de biens sera garanti puisque le professionnel de la gestion locative se portera du croire du paiement des loyers.

Pour rappel, le professionnel de l'immobilier, qui a pris un engagement dit « du croire » indemnise le bailleur en cas de sinistre d'impayés, peut souscrire une assurance afin de couvrir son propre risque, à savoir l'engagement d'indemniser son mandant.

Ce service permettrait au professionnel de conquérir des parts de marché, selon l'étude exclusive de Se loger apportant un éclairage nouveau à l'heure de la publication du rapport NOGAL. En effet, il en ressort que les locataires et propriétaires reconnaissent la place des administrateurs de biens comme tiers de confiance mais ils demandent davantage de services et des honoraires plus adaptés.

Les propriétaires (53%)* attendent essentiellement que les professionnels de la gestion locative deviennent des intermédiaires de paiement versant directement le loyer mensuel. (*Source : Se loger)

Ce rapport aborde un autre sujet, celui des critères usuels d'éligibilité pour les candidats locataires qui ne répondent plus aux chan-

gements profonds que connaît la société française. L'emploi salarié a beaucoup évolué, le temps partiel s'est développé, de même que l'intérim et les contrats à durée déterminée.

Rappel de la proposition n° 12 du rapport :

« Modifier la loi Hoguet pour imposer simultanément dans tout mandat de gestion locative les trois éléments suivants :

- *l'administrateur de biens garantit au propriétaire le paiement des loyers et charges à la bonne date quels que soient les retards du locataire et prend en charge la remise en état du bien suite à dégradations au-delà du montant du dépôt de garantie et tous les frais éventuels de procédure ;*
- *l'administrateur de biens se couvre de cet engagement en souscrivant une assurance en excédent de pertes (stop loss) ;*
- *toute clause générale imposée à l'administrateur de biens pour exclure certains locataires de la garantie au regard du niveau ou de la composition de leur revenu est interdite dans ces contrats d'assurance. »*

LA RÉACTION DES ADMINISTRATEURS DE BIENS, DES SYNDICATS ET DES GROUPEMENTS

Rappel de la position des professionnels de l'immobilier :

« Ainsi, serait mise sur le marché une réponse graduée aux risques impayés du bailleur, allant de la caution personne physique à la GLI / VISALE ou au du croire, en passant par le mandat de tiers de confiance. Cette palette d'offres devrait répondre aux besoins de sécurisation du bailleur en matière d'impayés. » Association Plurience, rapport des professionnels à Monsieur le Député Mickaël Nogal, juin 2019.

PLUSIEURS SCHÉMAS D'ASSURANCES

1. La garantie loyers impayés classique :

Selon les nouvelles obligations de l'administrateur de biens, les assureurs pourraient améliorer les points suivants :

Déplafonnement de la garantie loyers impayés

Déplafonnement de la garantie détérioration immobilière

- Introduction de plusieurs niveaux de franchise en nombre de mois de loyers sur la garantie loyers impayés et la garantie détérioration immobilière, au choix de l'administrateur de biens pour moduler le prix de l'assurance : par exemple entre 1 et 6 mois.
- Introduction d'un service d'assistance au recouvrement, dès la phase amiable, à disposition de l'administrateur non équipé.
- Les tarifs seraient entre 1,70% et 2,50% selon la région, la taille des portefeuilles et la sinistralité antérieure (ou le nombre d'incidents et les montants des impayés des exercices précédents).
- Dans le cadre de la garantie loyers impayés classique et en fonction de la structure de l'administrateur de biens, il y a possibilité d'offrir des contrats responsables (sans exigence de taux de solvabilité minimal).

2. Une garantie complémentaire à VISALE :

Selon les nouvelles obligations de l'administrateur de biens, nous pouvons améliorer la garantie VISALE par une offre de garanties complémentaires :

Une garantie détérioration immobilière avec déplafonnement

Une garantie loyers impayés déplafonnée qui vient en seconde ligne par rapport à la garantie VISALE

- Introduction de plusieurs niveaux de franchise en nombre de mois de loyers sur la garantie détérioration immobilière, au choix de l'administrateur de biens pour moduler le prix de l'assurance : par exemple entre 1 et 6 mois.
- Introduction d'un service d'assistance au recouvrement, dès la phase amiable, à disposition de l'administrateur non équipé.
- Les tarifs seraient établis selon la région, la taille des portefeuilles et la sinistralité antérieure (ou le nombre d'incidents et les montants des impayés des exercices précédents).

3. Une nouvelle garantie loyers impayés collective avec franchise annuelle (stop-loss) :

Selon les nouvelles obligations de l'administrateur de biens, les assureurs pourraient proposer une nouvelle garantie loyers impayés collective avec franchise annualisée (stop-Loss) :

La garantie loyers impayés est accordée automatiquement à tous les lots dès l'entrée du mandat.

Déplafonnement de la garantie loyers impayés

Déplafonnement de la garantie détérioration immobilière

- Choix d'un taux de base servant au calcul de la franchise annuelle (niveau du stop-loss), ce taux de base est fonction de la région, la taille des portefeuilles et



la sinistralité antérieure (ou le nombre d'incidents et les montants des impayés des exercices précédents).

- Introduction d'un service d'assistance au recouvrement dès la phase amiable à disposition de l'administrateur de biens non équipé.
- Pour la garantie loyers impayés collective (hors détérioration immobilière) les tarifs seraient établis selon le choix du niveau du stop-loss : de 0% à 100% (voire plus), la région, la taille des portefeuilles et la sinistralité antérieure (ou le nombre d'incidents et les montants des impayés des exercices précédents).

Le dépôt de garantie

Quant au dépôt de garantie, que l'on peut considérer comme une dette du propriétaire envers le locataire, il fait aussi l'objet d'une mesure dans le rapport. Ce dernier montre les difficultés lors de la sortie du locataire et de sa restitution. Aujourd'hui, 20%* des locataires déduisent le montant du dépôt de garantie du paiement du dernier mois de loyer. Cette pratique aurait tendance à se généraliser. (*Source : Se Loger)

Le dépôt de garantie est une garantie pour le bailleur, il sert à couvrir les arriérés de loyers et de charges que le locataire peut



LES SOLUTIONS POSSIBLES EN ASSURANCES

Quelles pourraient être les solutions proposées par les assureurs ?

Tout d'abord, l'intégration du dépôt de garantie dans la garantie détérioration immobilière. Cela revient à ne plus exiger une franchise équivalente au dépôt de garantie lors de la constatation de détérioration.

À charge pour les assureurs d'intégrer dans leurs tarifs ce rachat de franchise.

Ensuite, la création d'une garantie spécifique (avec choix de plafond de 6 mois de loyers avec charges et sans plafond) remplaçant le dépôt de garantie et prenant en charge les détériorations immobilières.

Les tarifs seraient proposés selon la région, la taille des portefeuilles et la sinistralité antérieure (ou le nombre d'incidents et les montants des impayés des exercices précédents).

Enfin, la création d'une garantie indemnitaire accidents de la vie du locataire (avec choix de plafond maximum de 3 à 6 mois de loyers avec charges) prenant en charge les loyers impayés sans recours contre le locataire.

La durée de la prise en charge sera fonction de l'évènement : hospitalisation, licenciement, divorce...

Cette garantie indemnitaire serait liée à l'incident de l'impayé du loyer et fonction de la durée des incidents dans la limite d'un plafond choisi.

Les tarifs seraient adaptés selon les plafonds proposés par les assureurs.

EN CONCLUSION

On peut raisonnablement s'interroger sur le montant total des engagements et que les administrateurs de biens en France ont en moyenne deux cent lots gérés et quelle est leur capacité à prendre un tel risque ?

Hormis quelques opérateurs leaders qui se portent du croire du paiement des loyers, seules les groupes ayant une envergure soit au niveau national, soit au niveau régional et disposant d'une puissance financière, opteront pour un engagement du croire et pourront mettre en place une GLI avec une franchise annuelle (stop loss) ou excédent de pertes.

L'idée générale est séduisante car elle renforcera la relation de confiance entre les professionnels et leurs clients. Une analyse des antécédents est une priorité pour que l'assurance puisse être viable. En tout état de cause, ces opportunités de services complémentaires et le potentiel de développement des professionnels de la gestion en vue d'attirer des bailleurs qui gèrent aujourd'hui eux-mêmes leur bien sont des facteurs clés de succès.

Pour le marché de l'assurance spécialisé dans l'assurance des loyers impayés ce sera également une opportunité, l'objectif des assureurs sera d'assurer le plus grand nombre de logements et permettra d'offrir de meilleurs tarifs aux clients. Il pourra y avoir une alternative qui sera d'accompagner les professionnels dans la gestion des sinistres lorsqu'ils seront en capacité d'assumer une partie du quittancement. Le changement résidera probablement dans une approche globalisée des risques.

encore devoir à son propriétaire en fin de location, ou encore les régularisations de charges, ainsi que le coût des réparations des éventuelles dégradations qu'il a laissées, ou encore l'entretien des équipements qui n'aurait pas été fait.

D'une façon générale, le dépôt de garantie sert à garantir l'exécution des obligations locatives du locataire. 80% des saisies de la commission de conciliation porte sur le dépôt de garantie.

4. Garantie pour le locataire dépôt de garantie, détérioration immobilière et accidents de la vie :

Rappel de la proposition des professionnels de l'immobilier :

« Ce modèle de gestion doit aussi être gagnant pour le locataire. Nous proposons que dans le cas d'une gestion sous mandat de tiers de confiance, le dépôt de garantie demandé au locataire, qui lui impose une sortie de trésorerie significative à l'entrée dans les lieux, soit remplacé par une souscription par le locataire d'une assurance intégrant la dégradation immobilière et pouvant être élargie à ses risques d'impayés notamment liés aux accidents de la vie. Un locataire de bonne foi, sans incidents notoires de paiement, pourrait se voir ainsi octroyer un bonus de sa compagnie d'assurances. Ce pourrait être analysé comme un gage de bonne foi. »

loi ELAN: Étude géotechnique

VENTE DE TERRAIN DESTINÉ À LA CONSTRUCTION D'UNE MAISON INDIVIDUELLE : le vendeur aura pour obligation de communiquer une étude géotechnique à l'acquéreur

La Loi n° 2018-1021 du 23 novembre 2018 portant évolution du logement, de l'aménagement et du numérique (dite loi ELAN), est venue renforcer l'information de l'acquéreur d'un terrain constructible en obligeant le vendeur à lui fournir une étude géotechnique.

Ces nouvelles dispositions visent à mieux informer les acquéreurs de terrains constructibles et prévenir les risques de dégâts matériels importants induits par la nature des sols et les mouvements de terrain consécutifs au retrait-gonflement des argiles. Ces risques concernent avant tout les maisons individuelles aux fondations souvent superficielles et dont les maîtres d'ouvrage sont presque toujours des particuliers.

Ainsi, l'article 68 de la loi ELAN a inséré au sein du Code de la Construction et de l'Habitation (CCH) une nouvelle sous-section consacrée à la « Prévention des risques de mouvement de terrain différentiel consécutif à la sécheresse et à la réhydratation des sols (CCH, art L.112-20 et suivants).

Plus particulièrement, l'article L112-21 du CCH énonce qu' : « *En cas de vente d'un terrain non bâti constructible, une étude géotechnique préalable est fournie par le vendeur. Cette étude est annexée à la promesse de vente ou, à défaut de promesse, à l'acte authentique de vente. En cas de vente publique, l'étude est annexée au cahier des charges. Elle reste annexée au titre de propriété du terrain et suit les mutations successives de celui-ci. Les ventes de terrains non bâtis destinés à la construction dans des secteurs où les dispositions d'urbanisme applicables ne permettent pas la réalisation de maisons individuelles n'entrent pas dans le champ d'application du présent article.* »

Avant l'introduction de cet article, aucune disposition légale n'imposait au vendeur d'informer l'acquéreur, préalablement à la vente, sur la nature du sol. Celui-ci devait se rendre à la mairie pour connaître les risques potentiels d'un terrain.

Ainsi, la Cour d'Appel de DIJON dans un arrêt du 6 mars 2018 n°16/00563 a pu décider que « *le lotisseur, dont il a été indiqué qu'il n'était pas en charge du projet de construction, n'avait aucune obligation particulière d'information sur la nature du sol dès lors qu'il s'engageait à vendre un terrain constructible et que la parcelle litigieuse répondait à ce critère ; [...] que les époux B. auraient également pu s'enquérir des caractéristiques particulières du sol s'ils estimaient que celles-ci constituaient un élément essentiel de leur achat* ».

VERSPIEREN a, par ailleurs, eu à connaître d'un dossier sinistre dans lequel la responsabilité civile professionnelle d'un lotisseur a été mise en cause à l'amiable par un acquéreur particulier dans le cadre de la vente d'un terrain à bâtir.

En l'espèce, après la conclusion du contrat de construction de maison individuelle, le constructeur, se fondant sur sa propre étude géotechnique, avait indiqué au maître d'ouvrage, acquéreur du terrain à bâtir, que la mise en œuvre de fondations par micropieux apparaissait nécessaire en raison de la nature argileuse du sol. Ces travaux supplémentaires impliquant un surcoût pour l'acquéreur (environ 20 000 €), celui-ci en réclama l'indemnisation auprès du lotisseur/vendeur.



Or, aucune étude géotechnique préalable n'avait été réalisée par le lotisseur avant la vente et l'acte authentique prévoyait qu' : « *en vertu de la faculté consentie aux acquéreurs de pouvoir réaliser, à leur initiative et/ou à celle de leur constructeur, toute étude du sol préalable à la signature des présentes, il est stipulé que le coût des travaux supplémentaires entraînés, le cas échéant par des fondations spéciales ou autres travaux résultant de la structure géologique naturelle du sol ou du sous-sol, restera exclusivement à l'entière charge des acquéreurs et ne pourra donner lieu à aucune diminution du prix du lot* ».

La responsabilité civile du lotisseur a donc été écartée eu égard à la possibilité pour l'acquéreur de faire procéder, lui-même, à une étude géotechnique avant la vente. Le surcoût est, par conséquent, resté à la charge du maître d'ouvrage.

Il convient de relever que ces litiges, concernant des actes de vente conclus avant l'entrée en vigueur des dispositions instaurées par l'article 68 de la Loi ELAN, ne connaîtront pas pareille solution pour des actes de ventes conclus après le 1er janvier 2020, date d'entrée en vigueur des dispositions nouvelles (Décret n°2019-495 du 22 mai 2019).

À compter de cette date, il sera imposé au vendeur d'un terrain non bâti, constructible et situé dans une zone exposée au phénomène de mouvement de terrain différentiel en raison de la sécheresse et de la réhydratation des sols (argileux notamment) de fournir une étude géotechnique préalable à l'acquéreur lors de la conclusion de la promesse de vente ou, à défaut de promesse, d'annexer celle-ci à l'acte authentique.

Plusieurs conditions sont posées par l'article L112-20 du CCH : le terrain doit être non bâti et constructible, il doit être destiné à la construction d'une maison individuelle et situé dans une zone exposée au phénomène de mouvement de terrain différentiel (4 types de zone sont définis par le Décret du 22 mai 2019. Sont concernées par cette obligation les zones d'exposition fortes et moyennes).

À noter que si la nature de l'obligation d'information pesant sur le vendeur est désormais connue, son étendue reste toutefois à déterminer par un arrêté ministériel devant préciser le contenu de l'étude géotechnique.

DÉPARTEMENT RESPONSABILITÉ CIVILE PROFESSIONNELLE

PHILIPPE MURAT

01 49 64 11 26

pmurat@verspieren.com

THOMAS GRENIER

01 49 64 11 33

tgrenier@verspieren.com

Verspieren - SA à conseil d'administration au capital de 1 000 000 € - Siren N°321 502 049 - RCS Lille Métropole - N° ORIAS : 07 001 542 - www.oriass.fr - Activité exercée sous le contrôle de l'ACPR 4, Place de Budapest - CS 92459 - 75436 PARIS CEDEX 09 Crédits photos : Istock - Xavier Renaud Assurances & Conseils - SAS au capital de 1 886 680 € - 44, Avenue Georges Pompidou - CS 30145 - 92594 Levallois Perret Cedex - www.groupeac.fr - SIREN 420 153 991 - RCS Nanterre - ORIAS : 07000610 (www.oriass.fr)_DASC_DPL_LS_08/19

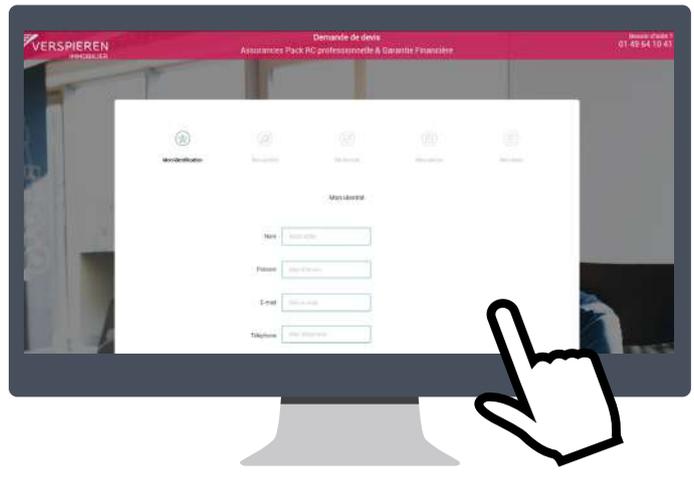
Responsabilité civile professionnelle et Garantie financière

Découvrez notre nouveau site pour réaliser et valider votre devis en ligne

Verspieren Immobilier a récemment mis en ligne un site de souscription permettant aux professionnels de l'immobilier (sous réserve d'être éligibles aux offres proposées) de réaliser et valider un devis pour la souscription d'un pack d'assurances Responsabilité civile professionnelle + Garantie financière.

Nous vous proposons plusieurs produits d'assurances correspondant à votre activité de syndic de copropriété, de gérant d'immeubles et/ou de transactionnaires avec ou sans managements de fonds.

Les offres d'assurances packagées comprennent une assurance de responsabilité civile professionnelle, une garantie financière, une protection et assistance juridique ainsi que des garanties complémentaires comme la multirisques bureaux ou encore l'assurance de défense pénale...



DE NOMBREUX AVANTAGES POUR VOUS



**La réalisation
en toute
liberté de
votre devis**



**Une
démarche en
ligne
simplifiée**



**Possibilité
de contacter
votre expert
assurance à
tout moment**



**Aucun frais
de dossier, ni
de dépôt de
garantie ou de
versement de
parts sociales**



**Bénéficier de
l'expertise
d'une équipe
de juristes**

<https://garantiefinanciere.verspieren.com>

NADIA TOUADI
DÉPARTEMENT GARANTIE FINANCIÈRE
01 49 64 10 41
ntouadi@verspieren.com