

## IMMOBILIER



### Le secteur en quelques mots

Les professions de l'immobilier sont nombreuses et réclament de **solides connaissances juridiques et fiscales**. Elles sont sévèrement encadrées par la loi (vérification des casiers judiciaires, enregistrement sur des registres spéciaux, cautions financières importantes, vérifications administratives régulières).

On y trouve notamment :

- des agents immobiliers,
- des administrateurs et marchands de biens,
- des loueurs de logements et autres biens immobiliers,
- des syndicats de copropriété,
- des mandataires en fonds de commerce,
- des spécialistes en affaires rurales et forestières,
- des experts en immobilier d'entreprise.

Les plus **grandes agences immobilières** sont AUGUSTE THOUARD ET ASSOCIES, BOURDAIS, COGEDIM VENTE, DTZ JEAN THOUARD ASSOCIES, JONES LANG LASALLE SA, KEOPS ENTREPRISES, MONA LISA INVESTISSEMENTS et FEAU.

Les plus **grands promoteurs** français sont Bouygues immobilier, la SIC (caisse des dépôts), Natexis, Eiffage et filiales spécialisées des banques et compagnies d'assurances.

Les interlocuteurs du professionnel de l'immobilier sont les **particuliers**, les **entreprises**, les **notaires**, les **banques** et les **assurances**.



### Exemples de litiges et réponses DAS

#### Défense et règlement :

Un commercial ayant récemment démissionné ne respecte pas la clause de non concurrence prévue à son contrat.

Les discussions amiables n'ayant pas abouti, un recours devant le tribunal des Prud'hommes est engagé. L'ancien employé est condamné à indemniser l'entreprise.

#### Information et conseil

Un agent immobilier peut-il participer à la vente d'un immeuble sans s'être fait remettre un mandat écrit ?

Non. Il engage alors sa responsabilité et peut être poursuivi pénalement.

Le locataire d'un bail commercial a-t-il un droit de préemption en cas de vente du local ?

Non

Un agent immobilier doit-il avertir l'acquéreur des vices éventuels ?

Oui, en tant qu'agent, il a un devoir de conseil et d'information.

#### Négociation et médiation

Le client d'une agence immobilière a signé un mandat de vente exclusif. Mais il finit par vendre son bien par l'intermédiaire d'une autre agence.

La DAS intervient auprès du client et obtient le versement de la moitié de la commission initialement prévue.



## Les types de litiges que ce secteur peut avoir à résoudre

- Poursuites du dirigeant pour : non-respect de la réglementation du travail, violation du secret professionnel, violation des dispositions relatives à la publicité, à la protection des consommateurs.
- Contentieux devant les Prud'hommes.
- Litiges avec l'inspection du travail.
- Contestation d'un locataire sur la répartition des charges.
- Contestation de décisions prises en assemblée générale.
- Litiges nés de l'interprétation ou de l'application du règlement de copropriété.
- Troubles de jouissance du fait d'autrui ou résultant de malfaçons ou de l'inobservation du règlement de copropriété.
- Conflits de mitoyenneté et/ou relatif au bornage de copropriété.
- Différend portant sur la garantie promise par l'assureur.
- Caution financière insuffisante pour continuer les activités immobilières.
- Contestation sur les servitudes.
- Litige avec un notaire.



## Les préoccupations de la profession

- ✓ La formation continue du personnel sur les plans juridique, fiscal et technique.
- ✓ La mise aux normes des logements (amiante, plomb, radon, termites, salubrité, sécurité).
- ✓ Les contraintes légales renforcées pour la construction (littoral, zones à risques...).
- ✓ Les variations du taux d'emprunt immobilier.
- ✓ La performance des valeurs mobilières.
- ✓ L'intérêt des ménages pour se constituer une " épargne retraite " grâce à l'immobilier.
- ✓ La pénurie de logements en agglomération.
- ✓ Les contrôles administratifs, notamment du Fisc.