

La lettre de Loiselet & Daigremont

SERVICES IMMOBILIERS

OCTOBRE 2003 ■ 16^{ème} ANNÉE

UN GÉRANT : POURQUOI S'EN PRIVER ?

À la question posée par ce titre, nous avons choisi de répondre, une fois n'est pas coutume, sous la forme d'un dialogue de pièce de théâtre, en cinq actes et épilogue. Certes nous n'ambitionnons pas pour notre pièce le même succès que les créations de la rentrée théâtrale...

Notre souhait est de vous présenter un de nos métiers sous une forme un peu différente, car la réalité aborde tout de même rarement toutes les situations décrites ici en si peu de temps...

LOISELET & DAIGREMONT
Services Immobiliers a plusieurs cordes à son arc : la gestion de copropriétés, la vente, la location, le courtage d'assurances, la maîtrise d'œuvre, l'immobilier d'entreprise... et la gérance locative.

Depuis plusieurs décennies, LOISELET & DAIGREMONT, pratique ce métier qui est une véritable spécialité, car elle englobe des compétences juridiques, techniques, fiscales, comptables... qui répondent à l'ensemble des problèmes soulevés par la gestion locative.

Imaginez la scène, chez le gérant, qui rencontre successivement un propriétaire et locataire. Vous êtes installé ? Alors frappons les trois coups...

Le rideau s'ouvre sur une pièce où sont installés le gérant et un client propriétaire. Bureau sobre, bibliothèque pleine de revues juridiques, fauteuils, téléphone et ordinateur...

ACTE I UN LOT A GÉRER, MAIS QUEL LOT ?

Le client : "Je souhaite vous confier mon lot en gérance, qui d'ailleurs est à louer..."

Le gérant : "Quelle est la nature de ce lot ? S'agit-il d'un commerce, d'un appartement, d'un meublé, d'un local professionnel, d'activité ou à usage de bureaux ?"

Le client : "C'est un appartement, mais... Pourquoi?"

Le gérant : "Tout simplement par ce que chaque type de local est régi par une législation spécifique, et nécessite un bail différent. Votre appartement est-il aux normes, décent au regard des critères de la loi SRU ? Savez-vous si de l'amiante, ou du plomb dans les peintures, y ont été détectés ?"

Le client étonné de tant de questions : "Mais... Il est habitable !"

Le gérant : "Notre devoir de conseil nécessite ces questions, car les notions d'habitabilité et de décence, qui peuvent paraître très personnelles, voire indisciplinées, peuvent engager la responsabilité pénale du bailleur, VOTRE responsabilité !"

Le client : "Ça, alors !"

Le gérant : "Aux questions posées, il faut des réponses précises par le biais de contrôles et diagnostics obligatoires :

- Trois décrets successifs ont concerné la recherche de présence d'amiante.
- Le plomb doit être recherché dans les appartements construits avant 1948.
- La notion de décence, précisée par le décret du 30 janvier 2002, définit une quinzaine de caractéristiques auxquelles doit répondre votre logement pour qu'il soit considéré comme décent."

Le client se tasse dans son fauteuil.

ACTE II LA RECHERCHE

Le client est toujours en scène, le téléphone sonne.

■ SCÈNE 1 La définition du prix de location : un véritable travail de professionnels

La voix : "J'ai un appartement de 3 pièces dans le XVII^{ème} dont je souhaite vous confier la location et j'en attends un loyer de 1.000 Euros par mois".

Le gérant : "Afin de pouvoir déterminer le montant du loyer, nous avons besoin d'éléments précis :

- situation exacte - type d'immeuble - étage - confort de l'immeuble - exposition - mode de chauffage - un parking est-il proposé avec l'appartement ?

D'autres renseignements nous sont également indispensables :

- État de l'appartement - Y a-t-il encore un locataire en place, fin de son préavis ?
- derniers travaux que vous avez réalisés ?
- les installations de gaz et d'électricité sont-elles aux normes actuelles ?
- équipements en place dans la cuisine ?
- type de revêtement de sol de l'appartement ?
- Si votre locataire est en place depuis 7 ans ou plus, savez-vous qu'il est fort probable que les peintures et moquettes devront faire l'objet d'une attention particulière ?
- Savez-vous que vous pouvez déduire ces travaux sur votre déclaration de revenus ?

La voix : "Tout cela me semble bien compliqué, mais finalement que pensez-vous du prix que je souhaite obtenir pour la location?"

Le gérant : "Parlez-vous d'un prix charges comprises ou d'un prix hors charges ?"

La voix : "Heu... charges comprises..."

Le gérant : "Êtes-vous certain d'avoir bien déterminé le montant des charges ? Nous pouvons vous aider sur ce sujet. La façon de procéder est réglementée par le décret du 26 août 1987 qui précise le montant des charges récupérables à régler par le locataire. Ce dernier verse des acomptes mensuels, régularisés à la clôture annuelle des comptes de l'immeuble."

Après avoir pris rendez-vous et remercié, l'interlocuteur raccroche.

■ SCÈNE 2

Le locataire : un acteur trié sur le volet

Le client (toujours dans son fauteuil s'étant un peu redressé) : "Quels sont vos critères pour sélectionner un candidat?"

Le gérant : "Nous sommes très attentifs dans la sélection des candidats. Les dossiers de candidatures sont étudiés pour vérifier que l'intégralité des documents demandés a bien été fournie. Tous les justificatifs remis sont contrôlés, et nous nous assurons que les candidats disposent de toutes les garanties que vous êtes en droit d'attendre.

Nous demandons par exemple, au locataire de nous fournir une caution solidaire et indivisible durant toute la durée du bail (ou une caution bancaire) s'il n'est pas en mesure de justifier d'un revenu net mensuel égal ou supérieur à 4 fois le loyer. Ce garant doit fournir exactement les mêmes justificatifs que les candidats locataires. Toutes les précautions sont prises afin que le propriétaire puisse dormir sur ses deux oreilles !"

SCÈNE 3

Pour louer un bien, le professionnel doit être mandaté par le propriétaire

Le client : "Vous m'avez convaincu : je vous confie un mandat pour la location de mon bien. Dois-je vous régler des honoraires dès maintenant, et pour quel montant ?"

Le gérant : "La loi Hoguet (02 janvier 1970) qui régit notre profession, prévoit que la rémunération ne devient exigible que lorsque la location est effectivement conclue, c'est-à-dire le jour de la signature du bail avec le nouveau locataire.

Avant cette date, le propriétaire n'a rien à verser à l'agence. Par ailleurs, la rémunération de l'agence est obligatoirement partagée par moitié entre le propriétaire et le locataire.

Elle est habituellement calculée suivant un pourcentage appliqué sur le loyer annuel hors charges (honoraires de négociation) auquel s'ajoutent les honoraires relatifs à la rédaction du bail".

Le client : Mais suis-je en droit de confier mon bien à une autre agence parallèlement ?"

Le gérant : "Si vous nous confiez un mandat de location avec exclusivité, vous ne pouvez pas louer sans notre intermédiaire durant la durée de ce mandat. Par contre, s'il s'agit d'un mandat de location sans exclusivité, vous pouvez louer sans notre intermédiaire mais vous devez dans ce cas nous indiquer le nom du locataire avec qui vous avez contracté. Il est également important de noter que si vous confiez votre bien à plusieurs agences, le prix de location annoncé aux candidats doit être rigoureusement le même."

Le client rassuré, toujours assis dans son fauteuil, est beaucoup plus décontracté.

ACTE III LE CONTRAT

■ SCÈNE 1

La rédaction du bail – Un acte juridique

Le client : "Suis-je obligé de me déplacer pour signer le bail avec le nouveau locataire ?"

Le gérant : " Absolument pas. Le mandat de location que vous signez avec notre agence nous donne pouvoir de rédiger et de signer tous les actes nécessaires à l'accomplissement du mandat et notamment le bail, les engagements de caution solidaire et le constat d'état des lieux. Nous procédons également à la remise des clés.

Lors de la signature, nous récupérons pour votre compte les chèques du loyer en cours ainsi que le dépôt de garantie prévu par la loi, qui représente deux mois de loyer hors charges."

Le bail est un acte juridique important, puisqu'il définit les obligations du locataire et du bailleur, ainsi que toutes les modalités possibles de rupture de contrat. Il est donc important pour le propriétaire de faire rédiger ce type d'acte par un professionnel pour se prémunir de tout "oubli" préjudiciable pour l'avenir.

■ SCÈNE 2

Les états des lieux d'entrée et de sortie : des actes moins anodins qu'il n'y paraît

Le client : "Ce qui m'inquiète, c'est l'état des lieux d'entrée. Comment procédez-vous ?"

Le gérant : "Chez Le gérant, le constat d'état des lieux d'entrée est tout particulièrement soigné. Nos années d'expérience nous ont permis de mettre au point un document exhaustif, qui permet de réaliser un véritable constat de l'état des lieux de l'appartement à l'entrée du locataire : état des murs, des revêtements de sols, de la plomberie, de l'électricité... Rien n'est laissé au hasard, afin d'éviter toute contestation possible lors du départ du locataire.

Ce document sert par ailleurs à réaliser le constat d'état des lieux lors de la sortie du locataire : un seul document est plus pratique, plus lisible pour constater les dégradations éventuelles, d'autant plus qu'en phase "sortie" ne sont notées que les modifications réelles intervenues pendant la durée du bail.

Les constats d'état des lieux sont réalisés de façon contradictoire, à l'amiable et co-signés par le propriétaire ou son mandataire et le locataire.

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

■ SCÈNE 3

La "chambre de service"...

Le client : "J'ai également une toute petite chambre de bonne à louer dans le même immeuble au 7^{ème} étage ? Qu'en pensez-vous ?"

Le gérant : "J'en pense, Cher Monsieur, qu'il faut d'abord s'assurer que cela est possible. Depuis le 30 janvier 2002, un décret précise les caractéristiques d'un logement décent. Si donc vous souhaitez louer cette petite chambre, sa surface doit être au minimum de 9 m², et bénéficier d'une hauteur sous plafond d'au moins 2,20 m. Elle doit par ailleurs comporter un coin cuisine aménagé de façon à recevoir un appareil de cuisine, un évier, mais également une installation pour la toilette séparée de la cuisine, etc..."

Le client s'est à nouveau tassé dans son fauteuil et s'éponge le front. Le téléphone sonne.

ACTE IV LA VIE DU BAIL OU COMMENT S'INITIER AU THEATRE D'IMPROVISATION

■ SCÈNE 1

Une péripétie

Au téléphone, la voix d'un locataire : "Il y a une fuite..."

Le gérant : "De quelle nature : un robinet, son joint, celui qui se situe autour de la baignoire, un tuyau, une évacuation... Ou peut-être une infiltration plutôt qu'une fuite ? Avant d'envoyer l'Armada : plombier, couvreur, expert...il faut savoir d'où vient cette eau. Car certains travaux sont

locatifs, ils sont définis dans le décret n° 87-712 du 26 août 1987, qui précise la liste exhaustive des travaux d'entretien et les réparations locatives. Il faudra ensuite procéder à la déclaration du sinistre."

Le gérant : "Y a-t-il des dégâts importants ?"

Le locataire : "Bien sûr !"

Au cours de l'entretien, il convient de réfléchir à tous les corps de métier, peintre, maçon, électricien, qui devront établir un devis à soumettre à l'expert de la compagnie d'assurance.

Enfin, il faut envoyer d'urgence, celui qui met fin à cette péripétie, le célèbre et indispensable plombier...

■ SCÈNE 2

Un leitmotiv

Le client assis dans le fauteuil s'est ressaisi.

Le client : "A quel moment pourrais-je augmenter le loyer et de combien ?"

Le gérant : "Il faut respecter les échéances, différencier les révisions et les renouvellements des baux, vérifier que l'augmentation que l'on souhaite appliquer ne dépasse pas un certain pourcentage qui oblige à l'étaler sur plusieurs années".

Le client (qui s'est un peu plus tassé dans son fauteuil): "C'est bien compliqué..."

Malgré tout, l'un de nos principaux rôles est d'essayer d'améliorer la rentabilité du patrimoine dont la gestion nous est confiée. Chaque échéance doit être scrupuleusement respectée, ainsi que son préavis. A cette occasion, il faut avoir une vision précise du marché locatif où se situe le bien à renouveler. Les opportunités d'augmenter sont rares, sachons les saisir.

■ SCÈNE 3

La tragédie

Le téléphone sonne.

La voix du client : "Pourquoi mon locataire ne paie-t-il pas ?"

Derrière cette question se cachent souvent des cas très différents. Notre rôle est d'identifier le locataire de bonne ou de mauvaise foi, celui qui rencontre des difficultés ponctuelles, de celui qui a décidé de ne plus régler son loyer. Notre service contentieux à l'habitude de ce premier recensement pour mettre en place un recouvrement adapté. La bonne foi entraîne souvent des arrangements en accordant des délais de paiement, dont l'application nécessite une vigilance stricte.

Pour les autres impayés, il faut mettre en jeu les procédures contentieuses précises. Notre système Assurance-Qualité ISO 9000 prévoit délais et moyens adaptés pour engager ces procédures scrupuleusement.

La voix du client : "Ne pourrait-on pas mettre en place une garantie de loyers impayés ?"

Le gérant : "C'est possible, cette garantie entraîne une prime qui est calculée sur un pourcentage des revenus encaissés. Cette prime est déductible de vos revenus fonciers".

■ SCÈNE 4

Les moyens pour justifier la fin

La voix du même client : "J'aimerais récupérer mon logement loué que dois-je faire ?"

Le gérant : "Il faut d'abord attendre l'échéance du bail, est-ce pour que vous ou l'un de vos proches l'occupe ? Est-ce pour le vendre ?"

Toutes ces questions doivent être posées pour engager la procédure adéquate. Il faut savoir que si c'est l'un de vos proches qui doit bénéficier de ce logement, cela ne peut pas être n'importe quel proche. La loi précise les possibilités et conditions de reprise du logement.

ACTE V LA SORTIE DU LOCATAIRE...OU CELUI QUI LAISSE QUELQUE CHOSE DERRIÈRE LUI.

Le client confortablement installé dans son fauteuil: " Supposons que mon locataire ait donné congé. Je souhaite relouer mon appartement, le plus vite possible, avec une majoration de loyer".

Le gérant : "Après l'établissement de l'état des lieux de sortie, il faudra engager quelques travaux de rénovation

et de remise aux normes. Ensuite, nous pouvons sensiblement majorer le loyer : dans ce quartier les valeurs locatives ont évolué favorablement".

Derrière cette réponse se cache la palette de tous les métiers du gérant. Établir un état des lieux mérite beaucoup d'expérience.(flash-back sur la scène 2 de l'acte III)

Ensuite, il faut vérifier que l'appartement est relouable en l'état. Est-il aux normes ? Est-il décent ? Il faudra faire intervenir différents corps de métier pour établir des devis, les contrôler, juger que le travail proposé correspond à une prestation adaptée au logement. Le but est de relouer: il faut avant tout préférer, au niveau des matériaux, le durable sans toutefois négliger l'agréable.

■ SCÈNE 2

La récupération du dépôt de garantie : Oui, bien sûr, mais sous certaines conditions...

Le client l'air inquiet : "Pourrais-je conserver une partie du dépôt de garantie pour remettre en état mon appartement laissé en piteux état par mon locataire ?"

Le gérant : "Il faut être clair : si un locataire jouit de votre appartement depuis un grand nombre d'années, il est fort probable que votre bien sera, comme nous l'appelons dans notre jargon professionnel, en " état d'usage ".

Il est donc vraisemblable que vous devrez envisager une remise en état partielle pour la nouvelle relocation, car le locataire n'est pas tenu de remettre l'appartement dans un état neuf.

Dans son bail, il s'engage à le maintenir en état en effectuant l'entretien courant et un certain nombre de réparations locatives qui lui incombent directement."

La liste — limitative — des réparations locatives à charge du locataire est définie par décret du 26 août 1987. Cette liste doit être annexée au bail, et elle est paraphée par le locataire lors de sa signature.

En revanche, si le locataire n'a pas respecté les règles, le propriétaire récupère sur le montant du dépôt de garantie le montant des travaux de réparation nécessaires.

Le client s'éponge à nouveau le front

EPILOGUE

Enfin l'appartement est prêt. Le locataire qui en bénéficiera doit être "digne" des efforts financiers engagés par le propriétaire. La boucle est bouclée, mais le rideau n'est pas encore tombé.

Le client : "Je dois établir ma déclaration d'impôts, que dois-je déclarer pour mes revenus fonciers ?"

Le gérant : "Nous allons vous préparer un document qui correspond, ligne par ligne, à votre déclaration de revenus fonciers, il vous suffira de le recopier !".

Le client ravi : "Là, c'est facile..."

Mais pour fournir ce document à chaque client fin février ou fin mars, il faut consacrer des heures de travail. Depuis plusieurs années, le formulaire de la déclaration des revenus fonciers modèle cerfa 2044 pour les habitués... a changé, ce qui oblige les informaticiens de notre société à modifier nos programmes, parallèlement, le droit de bail a été supprimé ce qui a pu influencer la déclaration de certains.

Le Deus ex-machina se résume en un mot " déductible ". Tous les frais que nous facturons pour la gestion locative de vos biens sont déductibles des revenus fonciers. Alors: pourquoi s'en priver ?

A chaque instant de la vie d'un bail se cache une nouvelle réglementation, une nouvelle législation, une nouvelle norme... et souvent aussi des demandes variées des locataires. Face à cette forêt de textes et d'exigences, le gérant, armé de sa boussole, préparé à cette nature hostile, évite les pièges, reste vigilant, et met en place les stratégies pour que son client tire profit en toute sécurité de son bien.

Le client : "Et pour ma déclaration d'ISF ?..."

Le gérant : "Nous pouvons aussi nous en occuper... mais c'est une autre histoire !".

Le client prend congé.

Le gérant se cale dans son fauteuil et s'éponge le front...