



HAL
open science

Le développement des activités de gestion et d'entremise immobilières exercées par le géomètre-expert

Valentin Debournoux

► To cite this version:

Valentin Debournoux. Le développement des activités de gestion et d'entremise immobilières exercées par le géomètre-expert. Sciences de l'environnement. 2014. dumas-01128701

HAL Id: dumas-01128701

<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-01128701>

Submitted on 10 Mar 2015

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET MÉTIERS
ÉCOLE SUPÉRIEURE DES GÉOMÈTRES ET TOPOGRAPHES

MÉMOIRE

présenté en vue d'obtenir

**le DIPLÔME DE MASTER IDENTIFICATION, AMENAGEMENT ET
GESTION DU FONCIER**

par

Valentin DEBOURNOUX

Le développement des activités de gestion et d'entremise immobilières exercées
par le Géomètre-Expert

Soutenu le 2 juillet 2014

JURY

PRESIDENT : Monsieur Nicolas CHAUVIN

**MEMBRES : Monsieur Didier MAFETY, maître de stage, représenté par
Monsieur GUION Bruno**

Madame Morgane LANNUZEL, professeur référent



**CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET MÉTIERS
ÉCOLE SUPÉRIEURE DES GÉOMÈTRES ET TOPOGRAPHES**

MÉMOIRE

présenté en vue d'obtenir

**le DIPLÔME DE MASTER IDENTIFICATION, AMENAGEMENT ET
GESTION DU FONCIER**

par

Valentin DEBOURNOUX

Le développement des activités de gestion et d'entremise immobilières exercées
par le Géomètre-Expert

Soutenu le 2 juillet 2014

JURY

PRESIDENT : Monsieur Nicolas CHAUVIN

**MEMBRES : Monsieur Didier MAFETY, maître de stage, représenté par
Monsieur GUION Bruno**

Madame Morgane LANNUZEL, professeur référent

Remerciements

En premier lieu, je tiens à remercier Monsieur Didier MAFETY, maître de stage et responsable d'agence du cabinet de Géomètre-Expert de TIGERY, pour m'avoir donné la possibilité de réaliser mon TFE ainsi que pour son aide et à la bienveillance du bon déroulement de ce stage.

Je remercie également Madame Morgane LANNUZEL, Géomètre et professeur à l'ESGT, en tant que professeur référent de m'avoir guidé dans mon travail et mes recherches.

Je remercie l'Ordre des Géomètres-Experts, pour m'avoir transmis d'importantes informations sur le domaine de la gestion et de l'entremise immobilières et particulièrement Monsieur Sophonie L'ANGEVIN, chargé de mission au pôle juridique de l'OGE, pour avoir pris du temps afin de me rencontrer et répondre à mes multiples interrogations.

Pour finir, je remercie toute l'équipe du service "ingénierie foncière" pour toutes leurs réponses à mes diverses demandes, ainsi que pour leur collaboration dans mes différentes démarches, ainsi que tous ceux qui ont pu contribuer de près ou de loin au bon déroulement de ce TFE.

Table des matières

INTRODUCTION	7
I- LES ASPECTS JURIDIQUES	9
I.1- Comparaison de la loi Hoguet et de la loi de 1946 instituant l'Ordre des Géomètres-Experts	9
I.1.1- Les similitudes entre ces deux lois.....	9
I.1.2- Les avantages de la loi de 1946 instituant l'Ordre des Géomètres-Experts.	11
I.1.3- Les inconvénients de la loi de 1946 instituant l'Ordre des Géomètres-Experts.....	12
I.1.4- Le régime le plus adapté pour un géomètre-expert.....	13
I.2- Le cadre juridique des activités de gestion et d'entremise immobilières	13
I.2.1- La réglementation générale	14
I.2.2- Le cadre juridique de la gestion et entremise immobilières	15
I.2.2.1- Les lois	15
I.2.2.2- Le décret.....	16
I.2.2.3- Le règlement	16
I.2.3- Ce que va apporter la loi A.L.U.R	18
II- LES PROCEDURES IMPORTANTES	21
II.1- Les formalités liées aux activités de gestion et d'entremise immobilières	21
II.1.1- L'habilitation du géomètre-expert	21
II.1.2- Les alternatives bancaires	23
II.1.2.1- Choix libre de la banque.....	23
II.1.2.2- Banque proposée par l'OGE	23
II.1.3- Le principe d'assurance	24
II.1.4- La publicité	26
II.1.5- Le démarchage à domicile.....	27
II.1.6- Les diagnostics.....	28
II.1.7- L'affichage réglementaire.....	31
II.2- Les limites des pouvoirs confiés aux employés	32
II.2.1- En gestion	33
II.2.2- En entremise.....	33
II.3- Simultanéité des mandats	34
II.3.1- Les conditions d'application	34
II.3.2- Le délai d'attente.....	34
III- LES MANDATS ET CONTRATS TYPES	37
III.1- Analyse et cadre juridique	37
III.1.1- Les avant-contrats	37
III.1.1.1- La promesse unilatérale de vente	38
III.1.1.1.1- Le cadre juridique de la promesse unilatérale de vente.....	39
III.1.1.1.2- Les clauses importantes.....	39

III.1.1.2- Le compromis de vente	40
III.1.1.2.1- Cadre juridique du compromis de vente	41
III.1.1.2.2- Les clauses importantes.....	42
III.1.1.3- Le pacte de préférence	42
III.1.1.3.1- Le cadre juridique du pacte de préférence	43
III.1.1.3.2- Les clauses importantes.....	43
III.1.1.4- L'offre d'achat	44
III.1.1.4.1- Le cadre juridique de l'offre d'achat	44
III.1.1.4.2- Les clauses importantes.....	45
III.1.2- Les contrats et mandats	46
III.1.2.1- Le mandat de gestion	46
III.1.2.1.1- Le cadre juridique du mandat de gestion	47
III.1.2.1.2- Les clauses importantes.....	47
III.1.2.2- Le mandat d'entremise (ou mandat de vente)	48
III.1.2.2.1- Le cadre juridique du mandat d'entremise.....	49
III.1.2.2.2- Le mandat d'entremise simple	49
III.1.2.2.3- Le mandat d'entremise exclusif	50
<i>III.1.2.2.3.1- Le mandat d'entremise exclusif absolu.....</i>	<i>50</i>
<i>III.1.2.2.3.2- Le mandat d'entremise exclusif relatif.....</i>	<i>51</i>
III.1.2.2.4- Les clauses importantes.....	51
III.1.2.3- Le mandat de recherche.....	52
III.1.2.3.1- Le cadre juridique du mandat de recherche.....	52
III.1.2.3.2- Les clauses importantes.....	53
III.1.2.4- Le bon de visite	53
III.1.2.4.1- Le cadre juridique du bon de visite.....	54
III.1.2.4.2- Les clauses importantes.....	54
III.2- Les documents clefs	54
III.2.1- La promesse unilatérale de vente	55
III.2.2- Le compromis de vente	55
III.2.3- Le pacte de préférence	55
III.2.4- L'offre d'achat.....	56
III.2.5- Le mandat de gestion	56
III.2.6- Le mandat d'entremise.....	56
III.2.6- Le bon de visite.....	57
III.2.8- L'affichage règlementaire.....	57
CONCLUSION.....	59
Bibliographie.....	60
Annexes	62
Résumé	63
Résumé/Abstract	66

Introduction

Le métier de Géomètre-Expert est sans cesse en train d'évoluer. De jour en jour, l'avancée des nouvelles technologies et la modification des lois contribuent à l'évolution de cette profession.

Il paraît donc normal que les Géomètres-Experts saisissent les opportunités qui leur sont proposées pour développer différentes activités.

En effet, aujourd'hui, les récentes évolutions législatives ouvrent plus largement encore la possibilité de déployer, pour les Géomètres-Experts, les activités de gestion et d'entremise immobilières, en ne limitant plus le volume de transactions que le cabinet peut couvrir et en donnant désormais à ces activités une ampleur qu'elles ne connaissaient pas jusqu'à présent. Dorénavant, elles sont au cœur de la profession et interrogent donc nécessairement cette dernière. On peut donc se poser la question du développement des activités de gestion et d'entremise immobilières exercées par le Géomètre-Expert.

Il est vrai que les Géomètres-Experts peuvent exercer des activités en relation étroite avec les acteurs de l'immobilier. De plus, la loi n°46-942 du 7 Mai 1946 instituant l'Ordre des Géomètres-Experts stipule que le Géomètre-Expert peut lui-même exercer les activités de gestion et d'entremise immobilières et cela même à titre principal. En effet, l'article 5 de la loi n°2011-12 du 5 janvier 2011 a modifié l'article 8-1 de la loi n°46-942 instituant l'Ordre des Géomètres-Experts en supprimant les termes « *à titre accessoire ou occasionnel* ».

Dans le contexte actuel, le développement de telles activités pour un cabinet de Géomètres-Experts peut être une véritable opportunité afin de palier à une éventuelle baisse d'activité. En effet, ce type de travail ne nécessite pas obligatoirement un lourd investissement financier et peut vite devenir très lucratif. Dans ce cas, il est intéressant de noter que les activités de gestion et d'entremise immobilières représentent 1.1% du chiffre d'affaire total de la profession de Géomètre (soit environ 9 millions d'euros¹). A ce jour, seulement environ 20% des cabinets sont autorisés à faire ces activités (246 cabinets²), cela ne signifie pas pour autant que ces 20% font de la gestion et de l'entremise immobilières. Ces chiffres nous montrent donc que les Géomètres-Experts n'exploitent pas entièrement cette filière, qui mérite d'être développée, car seulement 50% des activités immobilières se font sans l'aide d'un professionnel.

¹ Chiffre de 2011 Source site internet de l'OGE :

http://www.geometre-expert.fr/oge/la-profession/chiffres-cles-stu_5175

² Chiffre de 2011 Source site internet de l'OGE :

http://www.geometre-expert.fr/oge/la-profession/chiffres-cles-stu_5175

Le déploiement de ces activités complémentaires nécessite, pour tout cabinet, une étude afin d'en mesurer l'intérêt, d'en définir le périmètre, les limites ainsi que les contraintes juridiques. De plus, la profession de géomètre ayant des relations privilégiées avec les différents acteurs de l'immobilier (notaires, aménageurs, lotisseurs, ...etc.), cette étude pourra permettre de comprendre comment un cabinet de Géomètre-Expert peut optimiser l'organisation de la pluralité de ses activités pour mieux positionner une offre globale de prestation en matière d'aménagement immobilier.

En effet, le géomètre-expert intervient généralement en amont des différents projets. De ce fait, il peut être privilégié pour certaines opérations. C'est pourquoi la réglementation est stricte concernant ce possible avantage. Effectivement, il paraît normal que la loi encadre ces activités afin de ne pas placer le géomètre dans une situation de monopole immobilier qui n'a pas lieu d'être.

I- Les aspects juridiques

La profession de Géomètre-Expert est un métier qui est directement lié aux modifications législatives. C'est pourquoi il est important, avant toute chose, de préciser et développer les aspects juridiques pour bien encadrer ce domaine de gestion et d'entremise immobilières, afin d'en connaître les limites et de pouvoir le déployer dans les meilleures conditions possibles.

I.1- Comparaison de la loi Hoguet et de la loi de 1946 instituant l'Ordre des Géomètres-Experts

Le Géomètre-Expert possède le choix pour exercer les activités de gestion et d'entremise immobilières. En effet, il peut décider d'être soumis à la loi de 1946 instituant l'Ordre des Géomètres-Experts ou bien de suivre les modalités de la loi Hoguet, mais dans ce cas, il sera dans l'incapacité d'exercer ses activités de Géomètre-Expert. Ces deux alternatives sont donc importantes car elles auront des conséquences directes sur les activités du Géomètre-Expert. Il est bien de préciser qu'un géomètre non expert ne pourra pas être soumis à la loi de 46 puisqu'il ne sera pas inscrit à l'Ordre, mais sera soumis à la loi Hoguet (sous condition d'habilitation). Ce géomètre non expert pourra donc exercer des activités immobilières ainsi que des activités du géomètre ne relevant pas du monopole de cette profession.

I.1.1- Les similitudes entre ces deux lois

Bien que ces deux lois soient destinées normalement à deux professions différentes, il n'en reste pas moins que des points communs existent entre la loi Hoguet et la loi de 1946 instituant l'Ordre des Géomètres-Experts. Notamment une partie très importante qui est l'aptitude professionnelle. En effet, ces deux activités immobilières nécessitent de justifier de compétences suffisantes pour pouvoir exercer. Tout d'abord, sous la loi Hoguet, l'article 3 dispose que *la personne physique ou morale peut faire ces activités s'il est titulaire d'une carte professionnelle, délivrée par le préfet*³. Les activités que peut exercer ce professionnel sont décrites dans l'article 1 de la loi Hoguet, à savoir en principal, *l'achat, vente, gestion immobilière, ...etc*⁴. Il est bien de savoir qu'il existe deux types de cartes professionnelles : une première qui est la carte "transaction", plus communément appelée "Carte T" et la deuxième dite carte "gestion", surnommée quant à elle "Carte G".

Ce point **d'obligation d'aptitude** est présent également dans la loi de 1946. Comme le dispose l'article 8-1, qui nous précise que le *Géomètre-Expert peut faire de la gestion*

³ Article 3 de la loi du 2 janvier 1970, dite loi Hoguet

⁴ Article 1 de la loi du 2 janvier 1970, dite loi Hoguet

et/ou de la transaction immobilière après autorisation de l'Ordre des Géomètres-Experts⁵. L'Ordre des Géomètres-Experts ne donnera l'autorisation que si le géomètre-expert a suivi une ou des formation(s) dans ce domaine (ce point sera détaillé dans le chapitre "Les procédures importantes").

Les **obligations de garanties financières** et d'assurances sont un autre point important et commun aux deux lois. Sous la loi Hoguet les articles 3-2 et le 3-3, explicitent clairement que, pour pouvoir exercer la profession d'agent immobilier, il faut justifier d'une garantie financière et contracter une assurance contre les conséquences pécuniaires de leur activité civile professionnelle⁶. De plus, l'article 49 du décret du 20 juillet 1972 dispose *que le professionnel doit pouvoir justifier à tout moment d'un contrat d'assurance*⁷.

Il en est de même pour le géomètre-expert. L'article 8-1 de la loi de 1946 nous le précise en affirmant que *le géomètre-expert doit souscrire une assurance garantissant le remboursement intégral des fonds, effets ou valeurs reçus*⁸. L'article 9-1 de cette même loi nous le confirme en mettant en avant le fait que *le géomètre-expert doit être couvert par une assurance lorsque sa responsabilité peut être engagée*⁹.

L'agent immobilier ou le géomètre-expert peuvent tous les deux **déléguer des tâches** à des employés, mais il faut qu'ils gardent une maîtrise de l'exécution et la responsabilité de la mission. De plus, aucun doute ne devra exister pour le client concernant les capacités de la personne à qui il a affaire, cela afin d'éviter le phénomène de "prête nom". Ce phénomène consiste à faire prendre l'aptitude professionnelle à une personne sans pour autant que cette personne ne travaille réellement dans ce domaine. Dans l'une comme dans l'autre de ces professions, cette méthode est punie par la loi. La preuve en est dans l'article 14 de la loi Hoguet, qui nous précise *qu'il est puni de six mois d'emprisonnement et de 7500€ d'amende le fait de faire une activité visée par l'article 1^{er} sans être titulaire d'une carte professionnelle*¹⁰. Ce même article pourra s'appliquer au géomètre-expert s'il n'a pas eu l'autorisation de l'Ordre des Géomètres-Experts pour faire de la gestion et de l'entremise immobilières. En effet, dans ce cas il sera considéré comme une personne lambda sans formation et exerçant une activité immobilière. Mais l'article 23 de la loi de 1946 vient s'ajouter pour le géomètre-expert en disposant *que tout manquement aux devoirs de la profession rend son auteur passible d'une sanction disciplinaire*¹¹.

Par ailleurs, ces professions immobilières exercées par un agent immobilier ou bien un géomètre-expert, ont toutes deux **une obligation de conseils** vis-à-vis des clients.

⁵ Article 8-1 de la loi du 7 mai 1946, instituant l'Ordre des Géomètres-Experts

⁶ Article 3-2 et 3-3 de la loi du 2 janvier 1970, dite loi Hoguet

⁷ Article 49 du décret n° 72-678 du 20 juillet 1972

⁸ Article 8-1 de la loi du 7 mai 1946, instituant l'Ordre des Géomètres-Experts

⁹ Article 9-1 de la loi du 7 mai 1946, instituant l'Ordre des Géomètres-Experts

¹⁰ Article 14 de la loi du 2 janvier 1970, dite loi Hoguet

¹¹ Article 23 de la loi du 7 mai 1946; instituant l'Ordre des Géomètres-Experts

I.1.2- Les avantages de la loi de 1946 instituant l'Ordre des Géomètres-Experts.

Pour profiter de cette loi, il faut tout d'abord être géomètre-expert inscrit à l'Ordre des Géomètres-Experts.

Cette loi comporte de nombreux avantages. Par exemple, en étant soumis à cette loi, **on peut bénéficier de tarifs préférentiels** d'ordre bancaire et assurance, par le biais de l'Ordre des Géomètres-Experts (cette notion avantages bancaires et d'assurances sera développée dans le chapitre "les procédures importantes").

Un autre bénéfice de cette loi provient de la possibilité pour l'Ordre des Géomètres-Experts, et plus précisément le président du conseil supérieur, de pouvoir à *tout moment avoir communication de la comptabilité relative aux opérations immobilières*¹², comme le stipule l'article 8-1 de la loi de 1946; ce qui permet l'existence de **contrôles inopinés** de l'Ordre et cela peut inciter les géomètres-experts à tenir les comptes à jour et dans les règles.

Le plus grand avantage de se soumettre à cette loi est d'être géomètre-expert et donc, en parallèle de cela, de pouvoir développer les activités de gestion et d'entremise immobilières, ce qui sera impossible sous la loi Hoguet. En effet, comme il a été cité précédemment, l'article 8-1 de cette loi nous stipule que le *géomètre-expert peut lui-même exercer les activités de gestion et d'entremise immobilières et cela même à titre principal*¹³. La réciproque n'est pas applicable. (Voir exemple 1 de l'annexe 1). De plus, la loi Hoguet interdit aux personnes soumises à cette loi d'exercer les professions dépendantes d'un Ordre.

Dans cette situation, le géomètre-expert possède un grand avantage car il intervient généralement en amont dans les différents projets. Ainsi, il pourra en profiter pour se voir confier des mandats en gestion ou en entremise. (Voir exemple 2 de l'annexe 1). Le géomètre a donc tout intérêt à profiter de cet avantage qu'il peut avoir sur ses éventuels concurrents (agence immobilière), afin de pouvoir proposer une offre globale en matière d'aménagement foncier. De plus, les personnes font naturellement davantage confiance aux géomètres-experts, car sous la surveillance d'un Ordre, qu'à des *agents immobiliers qui malheureusement souffrent de leur réputation entachée par des professionnels peu scrupuleux*¹⁴.

En outre, les géomètres pourront mettre en avant que les activités de gestion et entremise sont surveillées par l'Ordre des Géomètres-Experts, ce qui implique une plus grande rigueur dans leur exercice.

¹² Article 8-1 de la loi du 7 mai 1946, instituant l'Ordre des Géomètres-Experts

¹³ Article 8-1 de la loi du 7 mai 1946, instituant l'Ordre des Géomètres-Experts

¹⁴ Etude publiée par le site internet de l'express en février 2011,

http://www.lexpress.fr/diaporama/diapo-photo/emploi/quel-est-le-point-commun-entre-un-depute-et-un-agent-immobilier_962248.html?p=11#content_diapo

I.1.3- Les inconvénients de la loi de 1946 instituant l'Ordre des Géomètres-Experts

Il est vrai que certains avantages peuvent se révéler être des inconvénients pour certaines personnes, notamment **le droit de regard de l'Ordre des Géomètres-Experts** sur les comptes qui peut déranger certains professionnels.

Il en est de même concernant l'habilitation à faire de la gestion et de l'entremise car **seul le géomètre-expert inscrit ou géomètre-expert salarié inscrit¹⁵** peut être habilité par l'Ordre et non un associé non géomètre-expert, un salarié, ...etc. Cela oblige donc le géomètre-expert à assurer et à gérer ces activités. De plus, si le géomètre possède plusieurs agences, il ne pourra effectuer ces activités immobilières que dans l'agence à laquelle il est rattaché. Autrement, il paraît difficile que le géomètre-expert puisse assurer la gestion et l'entremise dans deux agences simultanément. Cela a pour but d'éviter un phénomène de "prête nom", comme déjà mentionné plus haut dans le mémoire, et que quelqu'un qui n'ayant pas les compétences exigées s'occupe illégalement de ces activités. Il est vrai que ce principe peut poser un inconvénient majeur pour le développement d'un cabinet, qui ne pourra pas se déployer convenablement dans une politique de croissance économique. Il faudra donc que le géomètre-expert étudie le marché afin de choisir l'agence la plus propice pour recevoir ce type d'activités.

Un point majeur à ne pas oublier lorsque que l'on souhaite, en tant que géomètre, faire de la gestion et de l'entremise immobilières, est **la concurrence**. En effet, en développant d'autres activités, il va de soi que l'éventail de la concurrence devient plus important. C'est pour cela qu'il faut veiller à ce que nos "futurs" concurrents ne soient pas actuellement nos plus gros clients. (Voir exemple 3 de l'annexe 1). Ce point est à prendre en compte lors du développement de ces activités : il faut en effet les déployer dans une agence où les clients ne sont pas des agents immobiliers ou dans une nouvelle agence qui ne se trouve pas dans le périmètre d'action de tels clients.

Il est également important de préciser ce point contraignant d'avoir une **comptabilité distincte**. *Le cabinet devra avoir une comptabilité distincte pour différencier les opérations de ses différentes activités¹⁶*, cela est stipulé à l'article 8-1 de la loi de 1946.

Contrairement à la loi Hoguet, le géomètre soumis à la loi du 7 mai 1946, est **strictement encadré en matière de publicité**. En effet, il devra respecter les mêmes règles que pour son activité de géomètre-expert, c'est-à-dire que *la publicité qu'elle soit personnelle, individuelle ou collective, doit respecter les règles déontologiques fixées par le code des devoirs professionnels et le règlement de la profession de géomètre-expert¹⁷*, article 8-2 de la loi de 1946 (cette partie sur la publicité sera développée dans le chapitre "Les procédures importantes").

¹⁵ Article 6-3 de la loi du 7 mai 1946, depuis le 22 mars 2012, un géomètre-expert peut exercer sa profession en qualité de salarié [...].

¹⁶ Article 8-1 de la loi du 7 mai 1946

¹⁷ Article 8-2 de la loi du 7 mai 1946

I.1.4- Le régime le plus adapté pour un géomètre-expert

Les points exposés ci-avant et mes différentes recherches permettent de mettre en évidence le régime le plus adapté à l'exercice des activités de gestion et d'entremise par un Géomètre-Expert.

D'après moi, et suite aux résultats de cette étude, **le régime le plus adapté pour un géomètre-expert est d'être soumis à la loi du 7 mai 1946**, instituant l'Ordre des Géomètres-Experts. En effet, malgré quelques inconvénients comme le principe de simultanéité, cette loi possède de nombreux avantages non négligeables pour un cabinet de géomètres. Ainsi, elle permet à un géomètre de faire de la gestion et de l'entremise tout en exerçant encore sa profession de base de géomètre-expert. De plus, il possède avec cette loi un privilège vis-à-vis de ses concurrents, puisqu'il intervient en amont des projets, se trouvant de fait dans une position confortable pour négocier des mandats en gestion et entremise immobilières.

Le géomètre pourra également mettre en avant pour ses clients le fait que l'Ordre des Géomètres-Experts possède un contrôle sur les comptes de gestion et d'entremise immobilières du cabinet, ce qui peut être un gage de sécurité pour la clientèle. Exercer son métier de géomètre-expert et son activité de gestion et d'entremise permet d'avoir un grand panel de clients vendeurs et/ou acheteurs, ce qui offre la possibilité de trouver un acheteur et/ou acquéreur plus vite que ses concurrents.

En outre, l'opportunité de pouvoir travailler dans plusieurs domaines peut permettre de moins subir la crise économique car le géomètre aura un plus grand domaine d'intervention, ce qui ne pourra pas être le cas si on choisit d'être soumis à la loi Hoguet. En effet, si on fait le choix d'être soumis à cette loi, on n'aura pas la possibilité d'étendre notre domaine de compétence et cela est à prendre en compte.

Il est vrai que tous ces avantages compensent les éventuels désagréments de la loi du 7 mai 1946. Avec la soumission à cette législation, le géomètre-expert pourra réellement proposer une offre globale en matière d'immobilier tout en mettant en avant une plus value et un gage de sécurité envers le client, permettant d'établir dès le début une relation de confiance entre les deux parties, ce qui ne peut être que bénéfique. Cette atmosphère permettra d'avancer vite, bien et dans de bonnes conditions.

I.2- Le cadre juridique des activités de gestion et d'entremise immobilières

Après avoir déterminé pour un géomètre-expert le régime le plus adapté afin d'exercer les activités de gestion et d'entremise immobilières, c'est-à-dire d'être soumis à la loi du 7 mai 1946, instituant l'Ordre des Géomètres-Experts, il paraît normal de définir un cadre juridique de ces activités que nous donne la possibilité d'exercer cette loi, afin de savoir quels sont les textes applicables.

I.2.1- La réglementation générale

Plusieurs documents vont s'appliquer pour effectuer ces activités de gestion et d'entremise immobilières.

Tout d'abord, le Code Civil joue un rôle important dans le domaine des mandats. En effet, il va nous apporter des précisions sur les mandats, ainsi que sur le mandant et sur le mandataire. De plus, plusieurs autres lois et décrets vont intervenir dans le fonctionnement de ces activités, notamment la loi du **7 mai 1946** et celle du **5 janvier 2011**, ainsi que le **décret numéro 96-478 du 31 mai 1996**.

Ces différents textes vont apporter de nombreux détails sur la gestion et l'entremise afin de pouvoir travailler sur ces activités sans ambiguïté. Ces documents vont permettre de fixer des règles précises sur les formations à effectuer pour être habilité à exercer en gestion et entremise en tant que géomètre-expert. Les différents articles de loi vont aussi stipuler les règles à suivre notamment en matière de contrôle du président de l'Ordre des Géomètres-Experts.

Ces documents vont également préciser et assurer un point important de ces activités, que sont les honoraires.

Le principe des comptes bancaires séparés sera aussi pris en compte dans ces divers documents. Il en est évidemment de même concernant les différentes garanties financières et assurances de responsabilité.

Cette pluralité de documents encadre donc très bien les activités de gestion et d'entremise immobilières que peuvent exercer les géomètres-experts. Cependant, il faut noter l'existence de quelques subtilités importantes, qui comportent certains risques pour le professionnel, c'est-à-dire le géomètre-expert. De ce fait, il ne faudra pas les sous-estimer pour ne pas faire l'objet de recours ou de plaintes éventuelles des clients ou de confrères. Il est vrai qu'il serait dommage que le géomètre-expert lui-même soit entaché d'une sanction pour une erreur qu'il aurait pu éviter. Cela peut s'avérer regrettable car l'éventuelle sanction affecte également toutes les activités de la profession de géomètre-expert.

Ces différents points seront développés dans les sous-parties suivantes ainsi que les cadres juridiques spécifiques à l'activité de gestion et à l'activité d'entremise immobilière.

Il est important de rappeler que la loi du 5 janvier 2011 a supprimé dans l'article 8-1 de la loi du 7 mai 1946 les mentions "*à titre accessoire ou occasionnel*"¹⁸, ce qui donne la possibilité au cabinet de ne plus être limité par un chiffre d'affaire maximal dans le cadre des activités de gestion et d'entremise immobilières.

¹⁸ Article 5 de la loi du 5 Janvier 2011

I.2.2- Le cadre juridique de la gestion et entremise immobilières

Pour pouvoir faire de la gestion immobilière, il faut préalablement avoir effectué des formations qui permettent à l'Ordre des Géomètre-Experts de donner l'habilitation à exercer cette activité.

Il est bien de préciser que certains aspects et subtilités des différents textes applicables seront développés dans le chapitre "Les procédures importantes", afin de ne pas surcharger les différentes sous parties.

I.2.2.1- Les lois

Deux lois principales encadrent les activités de gestion et d'entremise immobilières. **La loi du 7 mai 1946, notamment en son article 8-1**, nous stipule que le Géomètre-Expert pour faire de la gestion et entremise immobilières doit avoir été habilité par l'Ordre des Géomètres-Experts, cela en répondant aux formations requises; et la **loi du 5 janvier 2011, plus précisément en son article 5**.

Pour pratiquer ces activités, le Géomètre devra avoir une comptabilité distincte pour son activité de géomètre, de gestion et d'entremise. Donc les différentes recettes liées à ces domaines devront apparaître sur des cahiers comptables séparés, afin de permettre au président de l'Ordre *d'avoir à tout moment la communication de la comptabilité relative aux opérations immobilières*¹⁹ et ainsi de les contrôler.

Comme pour son activité de géomètre, il aura *l'obligation d'être couvert par une assurance pour les actes qu'il accomplit à titre professionnel*²⁰.

Dans le cas où le Géomètre compte *détenir des fonds, effets ou valeurs pour le compte de ses clients, il devra les déposer dans une caisse spéciale, qui est placée sous la responsabilité du président de l'Ordre des Géomètres-Experts*²¹. Ce même article stipule également qu'il faut que ces sommes soient garanties par une assurance (assurance de maniement de fonds), afin de pouvoir les rembourser aux différents clients lors d'un éventuel sinistre. En outre, comme dit dans la **loi du 5 janvier 2011 dans son article 5, modifiant l'article 8-1 de la loi du 7 mai 1946**, *le géomètre doit tenir informé le président du conseil supérieur de l'Ordre des Géomètres-Experts pour tous les éléments relatifs à la nature des dépôts effectués ainsi que ceux relatifs à la souscription d'assurance*²².

Le **Code Civil** va également jouer un rôle important dans ces deux activités immobilières, notamment dans ses **articles 1984 à 2010**. Ils explicitent les différentes règles concernant les mandats, en insistant en outre sur la définition de celui-ci ainsi que sur sa forme pour être valide. Les limites des mandats ainsi que des subtilités particulières pour l'arrêt du mandat sont également décrites dans ces différents articles.

¹⁹ Article 8-1 de la loi du 7 mai 1946

²⁰ Article 9-1 de la loi du 7 mai 1946

²¹ Article 8-1 de la loi du 7 mai 1946

²² Article 5 de la loi du 5 janvier 2011

On y trouvera notamment les règles sur les engagements du mandataire (celui qui reçoit le mandat et à qui l'on demande d'agir en notre personne, en l'espèce le géomètre-expert) ainsi que les différentes dispositions liées au mandat (celui qui donne le mandat et qui demande au mandataire d'agir en son nom et place, en l'espèce le client).

Ces articles, bien que généraux, sont essentiels au bon déroulement d'un contrat de mandat. En effet, en cas de faute dans ce dernier, il pourra être annulé. Cela représente donc un grand risque pour le géomètre-expert qui pourra se voir casser un mandat, engendrant ainsi le non-paiement de ses honoraires.

I.2.2.2- Le décret

Un décret important à prendre en compte dans les activités de gestion et d'entremise, est le décret **n°96-478 du 31 mai 1996**, portant réglementation de la profession de Géomètre-Expert et code des devoirs professionnels, et plus précisément son **titre VII "les activités d'entremise et de gestion immobilières"**, qui apporte de nombreuses précisions sur ces activités immobilières. Ce détail va commencer à **l'article 121 de ce décret pour finir à l'article 157**.

Ce décret apporte donc une multitude de spécifications, notamment en matière administrative comme sur la justification annuelle d'assurance ou encore sur le principe de comptabilité distincte. De plus, de nombreuses informations en matière bancaire vont également être précisées dans différents articles, avec les modalités à prendre en compte et surtout à respecter.

En plus du Code Civil, ce texte va venir expliciter les principes du mandat, ce qui permet d'avoir une approche beaucoup plus précise et claire sur ces documents. En effet, ce décret va apporter des informations sur la forme du mandat ainsi que le formalisme à suivre pour la création de celui-ci.

Ce même décret va en outre préciser les compétences nécessaires pour être habilité par l'Ordre des Géomètres-Experts afin de faire de la gestion et de l'entremise, avec les modalités de contrôles de celui-ci et du conseil régional sur ces activités.

Ce décret apporte donc plus de détails que les lois du 7 mai 1946 et du 5 janvier 2011. Grâce à cela, les activités de gestion et d'entremise immobilières sont mieux encadrées juridiquement, ce qui permet d'avoir une meilleure approche de ces activités et de pouvoir les développer et les exercer dans les meilleures conditions possibles.

I.2.2.3- Le règlement

Pour ces activités immobilières, seul le **règlement intérieur de l'Ordre des Géomètres-Experts** peut s'appliquer (texte adopté en Conseil Supérieur le 23 mai 2012).

Ce règlement va donc venir s'ajouter aux différentes lois et décrets applicables aux activités de gestion et d'entremise immobilières. En effet, il apporte davantage de précisions, par exemple sur la date limite à laquelle le géomètre doit fournir son attestation

d'assurance. Dans la loi ou le décret, il est seulement fait mention de la fourniture de l'attestation d'assurance tous les ans mais sans date fixée. Cela montre bien que le règlement se trouve en bas de la hiérarchie des différents documents. Il va apporter de nombreuses spécifications importantes pour le Géomètre-Expert, comme les modalités administratives lors de la cession de l'activité par exemple. Il permet de clarifier certaines procédures, notamment avec les principes et obligations de la caisse des règlements pécuniaires, qui doit être souscrite lorsque l'on voit transiter des fonds qui ne nous appartiennent pas. Tout cela se retrouve au **titre VI "les activités d'entremise et de gestion immobilières"** de ce règlement (articles 45 à 63).

Ce document apporte des règles et informations bien plus précises que les lois et décrets, cela permet donc de définir clairement les activités immobilières du Géomètre-Expert. Celui-ci pourra ainsi les exercer plus sereinement et dans les meilleures conditions possibles afin de ne pas créer d'ambiguïté et de faire naître des erreurs qui peuvent être irréversibles.

Le cadre juridique de l'activité immobilière d'un cabinet est donc assez bien défini notamment grâce à la multitude des textes. Cela permettra donc au géomètre-expert d'exercer sereinement cette activité, sans se soucier d'éventuelles ambiguïtés juridiques.

Tableau récapitulatif du cadre juridique des activités de gestion et d'entremise immobilière :

Cadre juridique de la gestion et de l'entremise immobilière			
	La législation	Titre et article important	Point important
La loi	Loi du 7/05/1946, instituant l'Ordre des Géomètres-Experts	Titre I "exercice de la profession de Géomètre-Expert" Articles 8-1; 9-1;9-2	*Habilitation *Formation *Assurance *Règles sur les mandats
	Loi du 5/01/2011, portant diverses dispositions d'adaptation de la législation au droit de l'Union Européenne	Titre II "Dispositions diverses relatives à des professions et activités règlementées" Article 5	
	Code Civil	Articles 1984 à 2010	
Le décret	Décret n°96-478 du 31/05/1996	Titre VII "les activités d'entremise et de gestion" Articles 121 à 157	* Spécification administrative, bancaire, d'assurance.
Le règlement	Règlement intérieure de l'OGE (adopté le 23/05/2012)	Titre VI "les activités d'entremise et de gestion" Articles 45 à 63	*Apporte plus de précision sur les points précédents

I.2.3- Ce que va apporter la loi A.L.U.R

La loi ALUR (loi pour l'Accès au Logement et à un Urbanisme Rénové), est parue au journal officiel le 26 mars 2014 sous le **numéro 2014-366 du 24 mars 2014**.

Cette loi a pour objectif *de moderniser les règles d'urbanisme, la transition écologique des territoires, et la réforme de la loi de 1989 sur les rapports locatifs et de celle de 1965 sur la copropriété*²³. De plus, cette loi veut également **lutter contre la précarité et l'habitat indigne**.

Il est vrai que les parties "modernisation de l'urbanisme" et la "transition écologique des territoires" ne vont pas nous être d'une grande importance, cependant la réforme sur la loi de 1989 et la lutte contre un habitat indigne va avoir une incidence directe sur les activités de gestion et d'entremise immobilières que peut exercer le géomètre-expert.

Le principe de **rémunération du professionnel** pour un logement vide lors de la gestion immobilière va changer avec cette nouvelle loi. En effet, les honoraires seront divisés en deux parties : une partie à la charge du bailleur (frais de mise en location) et la deuxième partie (état des lieux, bail, ...etc.) elle-même divisée en deux, une pour le bailleur et l'autre pour le locataire. Il en est de même pour les logements meublés où la rémunération sera limitée à la moitié des frais.

Le professionnel et le particulier ne pourront **plus fixer librement les prix des loyers dans les grandes villes**. Dans les agglomérations de plus de 50 000 habitants où existe une difficulté d'accès au logement, le préfet fixera lui-même une fourchette de loyers. Dans ces mêmes zones, le locataire disposera d'un **préavis d'un mois** que ce soit en logement meublé ou vide, et cela sans donner de motif (exemple : mutation, fin de contrat, ...etc.). A ce jour, le préavis était de 3 mois pour un logement vide et de 1 mois pour les logements meublés.

Quant au propriétaire, ses demandes de congés seront plus encadrées avec de lourdes sanctions en cas de congés frauduleux. En effet, des propriétaires peu scrupuleux donnaient congé à leur locataire pour faire partir celui-ci et pouvoir relouer à quelqu'un d'autre. Ce principe est illégal, un congé pouvant être donné au locataire mais uniquement pour un motif légitime et sérieux, comme récupérer le bien pour soi ou un membre de sa famille, vendre le logement (dans ce cas, le locataire aura un droit de préemption vis-à-vis d'un acquéreur), ...etc.

Le propriétaire devra redonner le **dépôt de garantie** dans un délai d'un mois contre deux mois aujourd'hui, autrement il risque une majoration du dépôt de 10% par mois de retard.

Lors de la vente d'un **lot en copropriété**, il faudra **porter à la connaissance de l'acquéreur plusieurs informations** importantes comme le nombre de lots de la copropriété, la quote-part du budget prévisionnel,etc.

²³ Selon le site internet le Moniteur.fr :

http://www.lemoniteur.fr/171-urbanisme-et-amenagement/article/actualite/23974633-la-loi-alur-publiee-au-journal-officiel?gclid=CM3-7ojY9r0CFbLMtAod_gQA9Q

Le compromis de vente devra faire apparaître :

- les données financières et techniques de l'immeuble,
- le montant des charges courantes,
- l'état global du syndicat (impayés, dettes vis-à-vis des fournisseurs ...etc.).

Cela donne un point de vue global de l'état de santé de la copropriété.

Cette loi va mettre en place des systèmes permettant le remboursement d'éventuels impayés : il s'agit de la GUL. **La Garantie Universelle des Loyers** concernera uniquement les propriétaires privés. Le propriétaire pourra se faire rembourser les loyers impayés, et l'organisme se retournera ensuite vers le locataire défaillant.

Il est bien de préciser que pour bénéficier de cette garantie le propriétaire ne devra choisir que des locataires justifiant d'un salaire deux fois plus élevé que le loyer. Cette garantie étant facultative, le propriétaire pourra toujours faire appel au principe de caution. Cependant, il faut noter que la caution et la GUL ne seront pas cumulables.

Afin d'éviter les problèmes de contentieux, la loi ALUR va **prévoir par décret des modèles types** d'état des lieux et de bail. Avec ces modèles, le propriétaire particulier pourra donc proposer des baux et états des lieux légaux.

Les professions immobilières souffrant de leur réputation, la loi ALUR va venir **imposer certaines règles**; notamment pour les marchands de liste. En effet, ils devront ne proposer que des logements dont ils ont l'exclusivité ce qui paraît tout à fait justifié. Il en est de même pour les ventes à la découpe qui seront mieux encadrées, avec notamment la protection des personnes âgées.

Cette loi va donc apporter de nombreuses modifications, notamment pour les locataires qui bénéficieront de plus de sécurité à travers ces textes. Le particulier bailleur et les professionnels quant à eux seront davantage encadrés par la loi avec plus de contrôles à leurs égards. En plus de ses objectifs concernant l'accès au logement, cette loi vise aussi à rendre une meilleure réputation aux activités immobilières.

II- Les procédures importantes

Comme on a pu le voir précédemment, le géomètre doit se soumettre à diverses obligations pour pouvoir développer et pratiquer les activités de gestion et d'entremise immobilières. Ces différents points seront détaillés dans les sous parties suivantes.

II.1- Les formalités liées aux activités de gestion et d'entremise immobilières

Le géomètre-expert devra penser aux différentes formalités à respecter pour et dans son activité d'entremise et de gestion. En effet, plusieurs points importants sont à prendre en compte pour exercer ces activités légalement.

II.1.1- L'habilitation du géomètre-expert

Comme il a été mentionné précédemment, le géomètre doit avoir suivi une formation qui l'autorise à faire de la gestion et/ou de l'entremise. Mais reste à savoir quelle(s) formation(s) doivent être suivie(s) pour être habilité à exercer ces activités. L'article 124 du décret du 31 mai 1996 est très clair à ce sujet, il nous stipule que *seuls peuvent être autorisés à exercer une activité d'entremise ou de gestion immobilières les géomètres experts qui justifient de leur aptitude par la production :*

- a) *Soit d'un diplôme délivré par l'Etat et sanctionnant des études juridiques, économiques ou commerciales d'une durée minimale de deux ans après le baccalauréat;*
- b) *Soit d'un certificat délivré par un des établissements préparant au diplôme de géomètre expert foncier ou d'ingénieur-géomètre et sanctionnant un enseignement spécifique les préparant à l'activité concernée;*
- c) *Soit d'un certificat attestant qu'ils ont suivi une formation à la gestion ou à l'entremise immobilière dont les modalités seront définies par un arrêté conjoint du garde des sceaux, ...etc.*²⁴

Que signifient donc ces 3 formations différentes ?

La première formation possible est d'avoir suivi des études, dans le domaine concerné avec un niveau de BTS au minimum. Cela pourra aussi bien être dans le domaine de la gestion et/ou dans le domaine de l'entremise. (Voir exemple 4 de l'annexe 1). Ce diplôme doit bien entendu donner accès aux cartes T et G sous la loi Hoguet, pour pouvoir être validé par l'OGE et ainsi délivrer l'accréditation au Géomètre-Expert.

²⁴ Article 124 de l'arrêté du 31 mai 1996 n°96-478

Il faudra veiller à la reconnaissance du diplôme par l'Etat. En effet, plusieurs écoles notamment dans l'immobilier proposent des formations de type BTS, licence, master, reconnues professionnellement, mais pas par l'Etat. Ces diplômes ne permettront donc pas d'obtenir l'habilitation par l'Ordre des Géomètres-Experts.

La deuxième formation possible doit quant à elle être effectuée dans une école (type ESGT) préparant le diplôme de géomètre-expert ou d'ingénieur géomètre et qui propose des cours dans le domaine de la gestion et/ou de l'entremise. Bien évidemment, il faut que ces enseignements soient d'un volume horaire conséquent pour pouvoir les valider auprès de l'Ordre des Géomètres-Experts. A ce jour, l'Ordre ne reconnaît pas ces cours pour donner son accréditation. En effet, le volume horaire des cours dispensés est insuffisant pour l'OGE et oblige donc la majorité des Géomètres-Experts à suivre une formation complémentaire. A l'heure actuelle, la formation complémentaire est dispensée par l'ICH.

Enfin la troisième formation possible est de suivre un programme pour obtenir un certificat de formation à la gestion et/ou à l'entremise. Ce type de formation est la plus courante chez les géomètres. En effet, la majorité d'entre eux n'a pas suivi de formation dans l'immobilier, c'est pour cette raison que, lors du développement des activités de gestion et d'entremise immobilières, ils décident de suivre une formation obtenir ce certificat. Celle-ci est divisée en 3 modules : un tronc commun, un module gestion et un module entremise. Pour le moment, les Géomètres-Experts devront suivre cette formation de 75h (pour les 3 modules) à l'ICH (Institut d'études économiques et juridiques appliquées à l'immobilier, la construction et l'habitat).

Une fois que le géomètre peut prouver le suivi d'une de ces trois formations, *il devra demander au conseil régional de l'Ordre de la circonscription où il est inscrit*²⁵, l'autorisation pour effectuer ces activités immobilières.

Le conseil quant à lui *devra vérifier que le géomètre est à jour dans ses cotisations*²⁶ et *devra demander si le géomètre compte détenir des fonds, effets, ou valeurs de ses clients*²⁷. Si cela est le cas, le géomètre devra faire attention que le montant détenu ne dépasse pas le plafond de la garantie.

Une fois ces formalités vérifiées *le conseil régional doit statuer dans les trois mois et l'autorisation est notifiée au géomètre dans les quinze jours suivants la décision*²⁸.

Cette autorisation comporte plusieurs points notamment la ou les activité(s) accordée(s). Ces points sont détaillés au 3° de l'article 46 du règlement intérieur de l'Ordre des Géomètres-Experts

Il est bien de préciser que *le géomètre-expert doit suivre des formations*²⁹ dans le domaine de ces activités immobilières afin d'entretenir son savoir et de se perfectionner. A ce jour, le rythme de formation est d'une journée tous les deux ans.

²⁵ Article 45 du règlement intérieur de l'Ordre des Géomètres-Experts

²⁶ Article 45 du règlement intérieur de l'Ordre des Géomètres-Experts

²⁷ Article 45 du règlement intérieur de l'Ordre des Géomètres-Experts

²⁸ Article 46 du règlement intérieur de l'Ordre des Géomètres-Experts

²⁹ Article 48 du règlement intérieur de l'Ordre des Géomètres-Experts

II.1.2- Les alternatives bancaires

Dans son activité de gestion et d'entremise immobilières, le géomètre possède le choix de sa banque. En effet, il peut comme pour son activité de géomètre choisir une **banque de son choix**, ou bien profiter de **la banque que l'Ordre des Géomètres-Experts** met à disposition à ce jour la banque "palatine". Cet organisme bancaire pourra changer à tout moment selon la décision du président de l'Ordre des Géomètres-Experts.

II.1.2.1- Choix libre de la banque

Le géomètre peut faire le choix d'une banque externe à l'Ordre des Géomètres-Experts, mais il devra lui-même négocier les frais, les tarifs, ...etc. Néanmoins, il restera également obligé de distinguer la comptabilité de gestion de la comptabilité d'entremise immobilière.

Cependant, cela n'exempte pas le géomètre de l'obligation de retracer les différentes opérations dans les documents comptables appropriés³⁰. L'article 129 du décret du 31 mai 1996 nous stipule également que cette comptabilité "immobilière" doit être distincte des autres activités du cabinet.

Il est bien de préciser que même si le géomètre fait le choix d'une banque extérieure à l'OGE, *il devra tout de même sur demande du président du conseil régional de l'Ordre des Géomètres-Experts, présenter la comptabilité des activités immobilières*³¹.

Il est important de préciser que le dépôt des fonds reçus doit être effectué dès réception de ceux-ci.

Le géomètre devra être vigilant lorsqu'il aura en sa possession des fonds, effets, ou valeurs d'autrui. En effet, cette argent ne doit pas servir à acheter du nouveau matériel, donner des primes, ...etc. Cet argent n'appartient pas au géomètre mais au client.

II.1.2.2- Banque proposée par l'OGE

Le deuxième choix possible au niveau bancaire pour le géomètre-expert est de choisir la banque mise à disposition par l'Ordre des Géomètres-Experts.

L'affiliation à cette caisse va donc permettre de recevoir les fonds, effets ou valeurs des mandants.

Choisir cette banque apporte de **nombreux avantages** au géomètre-expert. En souscrivant à cette caisse des règlements pécuniaires, *le géomètre bénéficie en plus d'une assurance souscrite, par le conseil supérieur de l'Ordre des Géomètres-Experts*³².

*De nombreux avantages sont présents lors du choix de cette banque, en effet les frais bancaires sont réduits, assurance déjà souscrite, ...etc*³³.

³⁰ Article 129 du décret du 31 mai 1996

³¹ Article 130 du décret du 31 mai 1996

³² Article 47 du règlement intérieur de l'Ordre des Géomètres-Experts

³³ Article 55 du règlement intérieur de l'Ordre des Géomètres-Experts

Cette caisse **n'a pas l'entité d'une personne morale**, elle est placée sous la **responsabilité du président du conseil général de l'Ordre**³⁴. C'est pour cela que le géomètre est tenu de communiquer tous les ans au président du conseil supérieur, le montant maximum des fonds pouvant être détenu³⁵. Si au cours de l'année le montant détenu dépasse ses prévisions, il doit en avertir sans délai le président du conseil supérieur, comme cela est stipulé à l'article 47 du règlement intérieur de l'Ordre des Géomètres-Experts.

Choisir cette banque ne dispense pas le géomètre d'établir une **comptabilité distincte**. Que la banque soit interne ou non à l'OGE, *la comptabilité de gestion et d'entremise doit être distincte*³⁶. De plus, les comptes ne pourront pas être à découvert. Comme pour une banque externe à l'OGE, les fonds des mandants doivent toujours être disponibles comme le stipule l'article 58 du règlement intérieur. Ce même article stipule que les intérêts ou produits financiers liés à ces comptes seront affectés au conseil supérieur de l'Ordre. Il s'en servira pour payer les frais de gestion, bancaire, d'assurance, ...etc.

Le géomètre possède donc deux choix pour l'organisme bancaire. Après analyse, choisir **la banque mise à disposition par l'OGE semble la plus bénéfique** puisqu'elle permet d'avoir des avantages au niveau tarifs, d'avoir une assurance d'office, ...etc. De plus, les comptes sont sous la responsabilité du président du conseil supérieur de l'Ordre des Géomètres. Cela est à mettre en avant pour les éventuels clients, ce qui les rassurera de savoir que leurs biens ne peuvent être utilisés à n'importe quelle fin.

Dans les deux cas, le géomètre peut choisir de ne pas mettre en place un avant-contrat. Cela permet de simplifier ses démarches. Les fonds seront alors placés chez un notaire et le géomètre ne percevra qu'une commission. Ce qui permet de ne pas se soucier de l'organisme bancaire car aucun fond ne transite chez le géomètre-expert.

II.1.3- Le principe d'assurance

Tout géomètre-expert, personne physique ou morale, dont la responsabilité peut être engagée à raison des actes qu'il accomplit à titre professionnel ou des actes de ses préposés, doit être couvert par une assurance, article 9-1 de la loi de 1946.

Pour toutes ses activités, le géomètre-expert doit être couvert par une assurance notamment par la RCP, Responsabilité Civile Professionnelle.

Mais dans son activité de gestion et d'entremise, lors de la détention de fonds, effets ou valeurs d'autrui, il devra **souscrire en plus une nouvelle assurance**, dite assurance de maniement de fonds (ou assurance au profit de qui il appartiendra).

Cette assurance a pour objectif *le remboursement intégral des fonds, effets ou valeurs reçus*³⁷. Ce remboursement va donc intervenir en cas d'insolvabilité du géomètre, comme le stipule l'article 136 du décret du 31 mai 1996.

³⁴ Article 56 du règlement intérieur de l'Ordre des Géomètres-Experts

³⁵ Article 47 du règlement intérieur de l'Ordre des Géomètres-Experts

³⁶ Article 52 du règlement intérieur de l'Ordre des Géomètres-Experts

³⁷ Article 8-1 de la loi du 7 mai 1946

Comme dit précédemment, le géomètre *ne pourra pas recevoir des fonds, effets ou valeurs d'autrui pour un montant supérieur à celui accordé par l'assurance*³⁸.

L'assurance va donc être déclenchée dès le premier euro à indemniser. Il est bien de savoir que le montant maximum assuré par sinistre est de 3 millions d'euros. En l'espèce, ces 3 millions d'euros sont divisés en deux compagnies d'assurance. La compagnie Liberty qui garantit le remboursement entre 1€ et 1.500.000€ et la compagnie Axa, qui garantit entre 1.500.001€ et 3.000.000€.

Concernant l'indemnisation, même si on peut penser que 3.000.000€ de garantie par compte est séduisant, il est plus juste de raisonner par sinistre. En effet, le contrat d'assurance indemnise tous les sinistres survenant au cours de l'année. La définition du sinistre selon la compagnie d'assurance, est "*l'ensemble des réclamations concernant le même adhérent*". Il est donc plus logique que les 3.000.000€ permettent une garantie par sinistre et non par compte. De ce fait, un compte pourra donc faire l'objet de plusieurs sinistres. De plus, cette assurance de 3.000.000€ garantit un sinistre par géomètre. On peut donc supposer que si un sinistre fait intervenir deux géomètres assurés, ce sinistre bénéficierait théoriquement d'une couverture d'une hauteur de 6.000.000€.

Pour déclencher cette assurance, le client se tournera donc vers l'Ordre des Géomètres-Experts. A ce moment, c'est le président de l'Ordre qui déclarera le sinistre auprès de la compagnie d'assurance.

Cette procédure a pour avantage de permettre à l'Ordre des Géomètres-Experts d'avoir une parfaite information des sinistres et de ce fait, de pouvoir déclencher ou non des procédures disciplinaires à l'encontre du géomètre-expert fautif. Cela permet donc aux éventuels géomètres peu scrupuleux de ne pas être tentés de commettre des actes illégaux.

Pour finir, *le défaut d'assurance est sanctionné par l'interdiction temporaire d'exercer la profession*.³⁹.

Le 3° de l'article 15 du règlement intérieur de l'Ordre des Géomètres-Experts stipule également que *l'insuffisance de couverture d'assurance par rapport aux risques provoqués par l'activité professionnelle du cabinet est considérée comme un défaut d'assurance, et sanctionnée comme telle*.

³⁸ Article 136 du décret du 31 mai 1996

³⁹ 2° de l'article 15 du règlement intérieur de l'Ordre des Géomètres-Experts

Tableau récapitulatif du principe de fonctionnement de l'assurance :

Géomètre- Expert habilité dans le cabinet	Montant du sinistre en €	Compagnie d'assurance qui indemnise	
		LIBERTY	AXA
Géomètre 1	1 < sinistre < 1.500.000	X	
	1.500.001 < sinistre < 3.000.000		X
Géomètre 2	1 < sinistre < 1.500.000	X	
	1.500.001 < sinistre < 3.000.000		X
Exemple 2 Géomètres habilités, sinistre de 2.000.000€			
Géomètre 1	1.000.000€	X (1.000.000€)	Néant
Géomètre 2	1.000.000€	X (1.000.000€)	Néant
Exemple 2 Géomètres habilités, sinistre de 4.000.000€			
Géomètre 1	2.000.000€	X (1.500.000€)	X (500.000€)
Géomètre 2	2.000.000€	X (1.500.000€)	X (500.000€)

II.1.4- La publicité

L'article 8-2 de la loi du 7 mai 1946 est très clair à ce sujet : il stipule que toute publicité personnelle, individuelle ou collective doit **respecter les règles déontologiques** fixées par le code des devoirs professionnels et le règlement de la profession de géomètre-expert.

Cet article reste général et ne précise pas réellement le principe de publicité pour les activités de gestion et d'entremise immobilières.

Qu'en est-il alors pour la publicité dans l'activité de gestion et d'entremise ?

Pour répondre, il faut se tourner vers le décret du 31 mai 1996, plus précisément à son article 53.

Cet article stipule que la publicité concernera **exclusivement** son activité professionnelle de géomètre-expert. Il prévoit également que la publicité doit être mise en œuvre avec **modération** et **correction**. Il est bien précisé que le géomètre ne doit pas utiliser des formes et moyens de publicité qui seraient de nature à déconsidérer la profession.

Il est également spécifié que le géomètre autorisé à exercer une activité immobilière peut, dans le respect de l'article 53 du décret du 31 mai 1996, faire de la publicité sur cette activité, notamment dans les publications spécialisées.

Il est bon de savoir *que toutes publicités doivent être communiquées par le géomètre-expert au conseil régional de l'Ordre*⁴⁰.

Au final, le géomètre peut faire de la publicité si elle a un rapport avec ses activités professionnelles et si elle ne porte pas préjudice à la profession ou à un confrère.

Reste à définir l'atteinte à la profession, aucun texte ne limitant la "proportion" de la publicité. Cependant, avec du bon sens, on peut trouver le seuil à ne pas dépasser en matière de publicité. En effet, on peut considérer qu'un affichage de 4 mètres par 3 est malvenu, ce qui n'est pas le cas d'un encart publicitaire dans des journaux ou revues.

II.1.5- Le démarchage à domicile

Dans les activités de gestion et d'entremise immobilières, il n'est pas rare de faire du démarchage à domicile. Cela peut étonner car d'après l'opinion générale, le démarchage consiste à faire du porte à porte pour vendre ou louer un produit. Mais dans l'exercice de la profession de géomètre-expert et pas forcément dans l'activité de gestion et d'entremise, on peut faire du démarchage à domicile involontairement. En effet, le seul fait de faire signer un contrat chez le particulier est soumis à cette disposition.

L'article 121-21 du Code de la Consommation nous stipule *qu'est soumis aux dispositions du démarchage à domicile quiconque pratique ou fait pratiquer le démarchage, au domicile d'une personne physique, à sa résidence ou à son lieu de travail, même à sa demande, afin de lui proposer l'achat, vente, location de biens ou la fourniture de services*

Le démarchage à domicile implique quelques règles à respecter qui se trouvent **aux articles L121-21 à L121-33 du Code de la Consommation**.

Voici les points les plus importants dans ce type d'approche d'un futur client :

- Le contrat doit être établi en **deux exemplaires**, un pour le professionnel et un pour le client. Ce contrat doit comporter des mentions obligatoires sous peine de nullité, comme le *nom du démarcheur, l'adresse du fournisseur et de la conclusion du contrat, ...etc*⁴¹.

Ils devront être *signés et datés de la main du client*⁴², et *devront comporter une partie détachable pour faciliter l'exercice de la faculté de renonciation*⁴³.

⁴⁰ Article 53 du décret du 31 mai 1996

⁴¹ Article 121-23 du Code de la Consommation

⁴² Article 121-24 du Code de la Consommation

⁴³ Article 121-24 du Code de la Consommation

- Contrairement à un contrat signé dans les locaux du professionnel, en cas de démarchage le *client aura un délai de rétractation de 7 jours ouvrés*⁴⁴. Ce délai démarre au lendemain de la signature du contrat. Il est bien évident qu'aucune clause impliquant que le client renonce à son délai de rétractation ne peut être écrite dans le contrat, sinon la clause sera réputée non écrite.
- L'article 121.26 du Code de la Consommation quant à lui stipule que l'on ne pourra **pas recevoir avant le délai de 7 jours toute somme d'argent** ou contrepartie quelconque de la part du client.
En l'espèce, on ne pourra pas demander d'acompte au client pour pouvoir commencer les différents travaux, recherches, ...etc.

Si le géomètre est tenté de ne pas respecter ces dispositions, il peut être *puni d'une peine d'emprisonnement 1 an et/ou d'une amende de 3750€*⁴⁵, et éventuellement d'une sanction disciplinaire de l'Ordre des Géomètres-Experts.

II.1.6- Les diagnostics

Il paraît important d'aborder le sujet des diagnostics. En effet, le géomètre a un devoir de conseil, de ce fait il devra connaître les diagnostics obligatoires lors d'une vente, une location d'une maison individuelle, d'un lot de copropriété... Il pourra ainsi guider et conseiller son client.

Concernant la vente :

Le propriétaire devra fournir à l'acquéreur, et ce dès le compromis ou la promesse de vente, le dossier de diagnostic technique (DDT). Ce dossier sera annexé au compromis puis à l'acte authentique.

Pour éviter d'éventuels problèmes vis-à-vis de l'acquéreur, il est bien que le propriétaire fasse effectuer les différents diagnostics bien avant le compromis ou la promesse de vente.

Rappelons que les différents diagnostics doivent être faits par un professionnel certifié et doivent être annexés au contrat de vente ou de location.

Le dossier de diagnostic technique pour vente va comprendre plusieurs diagnostics, à savoir :

Le diagnostic plomb (CREP) (décret du 12/07/1999) : ce diagnostic est obligatoire pour les logements construits avant le 1^{er} janvier 1949. Le principe de ce diagnostic est de mesurer la concentration en plomb des revêtements du logement (principalement la peinture) et l'état de conservation de ces revêtements.

⁴⁴ Article 121-25 du Code de la Consommation

⁴⁵ Article 121-28 du Code de la Consommation

Attention : les canalisations en plomb ne sont pas concernées !

Durée de validité : en principe la validité de ce diagnostic est de 1 an. Toutefois, si la présence de plomb accessible est révélée, alors le nouveau propriétaire devra effectuer les travaux afin de supprimer du risque. Au contraire, si le plomb est absent du logement, alors ce diagnostic sera valable tout au long de la vie de l'immeuble.

Il est bien de rappeler que le vendeur n'est pas tenu de vendre un bien sans plomb, il doit juste informer l'acquéreur de la présence de plomb.

Le diagnostic amiante (décret du 7/02/1996) : ce diagnostic sera obligatoire pour le bien dont le permis de construire est antérieur au 1^{er} juillet 1997. Il s'agit de mesurer différentes parties du bien (toitures, bardages, faux plafonds, isolants, ...etc.) afin de mettre en évidence ou non la présence d'amiante et éventuellement son état.

Durée de validité : il aura une durée illimitée si absence d'amiante, sinon la durée de validité est de 1 an et le propriétaire devra veiller au contrôle de son état.

Le diagnostic termites (décret du 3/07/2000) : il va concerner tous les immeubles dès lors qu'ils sont situés dans une zone à risque. Pour savoir si le bien se trouve dans une zone contaminée, il suffit de demander à un diagnostiqueur ou bien auprès des services de la mairie ou de la préfecture.

Durée de validité : ce diagnostic a une durée de 6 mois maximum.

Le diagnostic gaz (décret du 6/04/2007) : ce diagnostic va servir à vérifier l'état du circuit de gaz d'un bien (tuyauterie, appareils, ...etc.). Il va concerner seulement les biens équipés d'un tel système de plus de 15 ans.

Durée de validité : la durée de ce diagnostic est de 3 ans.

Les risques naturels et technologiques (décret du 5/02/2005) : ce document vise à informer l'acquéreur des risques que peut subir le logement (inondation, séisme, nucléaire, ...etc.). De plus, par le biais de ce document, le propriétaire devra signaler si le bien a déjà subi des sinistres ayant donné lieu à une indemnité suite à une catastrophe naturelle ou technologique.

Même si le bien n'encourt aucun risque, il faut quand même fournir un ERNT précisant qu'il n'existe aucun risque.

Ce document n'est pas obligatoirement établi par un professionnel.

Durée de validité : sa durée de validité est de 6 mois.

Le diagnostic de performance énergétique (DPE) (décret du 5/09/2006 et 14/09/2006) : ce diagnostic va mettre en évidence la quantité d'énergie consommée par le logement.

Durée de validité : sa durée de validité est de 10 ans.

Attention : l'étiquette du DPE avec classement doit être affichée sur l'annonce de vente du bien !

Le diagnostic électricité (décret du 6/04/2007) : ce diagnostic va donc servir à vérifier l'état des installations électriques du bien. Il va être obligatoire pour un logement de plus de 15 ans.

Durée de validité : sa durée de validité est de 3 ans.

Le diagnostic assainissement (décret du 30/12/2006 et loi grenelle II du 12/07/2010) : il va concerner tous les biens ne disposant pas du "tout à l'égout", il va vérifier le bon fonctionnement et entretien de l'installation individuelle. Il va éventuellement préciser les travaux à effectuer pour la remise aux normes.

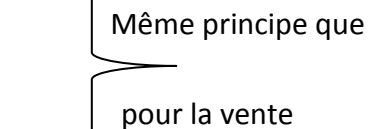
Durée de validité : sa durée de validité doit être de moins de 8 ans.

Lors de la vente d'un lot en copropriété, il ne faudra pas oublier de donner à l'acquéreur :

Le carnet d'entretien de la copropriété : C'est un document qui va mentionner la date de réalisation des travaux importants, les références des contrats d'entretien, l'échéancier des travaux à venir.

- **Un DPE collectif ou audit énergétique**
- **Les diagnostics sur les parties communes**
- **La Superficie CARREZ du lot**

Pour une location, le dossier de diagnostic technique va comprendre plusieurs diagnostics, à savoir:

- **Etats des risques naturels et technologiques (ERNT) :**
 - **Le diagnostic de performance énergétique :**
 - **Le diagnostic plomb (CREP) :**
- 
- Même principe que
pour la vente

Que ce soit lors d'une vente ou lors de la location, les diagnostics sont très importants. En effet, la mauvaise rédaction ou l'oubli d'un de ces diagnostics peut entraîner **une diminution du prix de vente ou du loyer**, voir même l'annulation du contrat de vente ou de location.

Pour exemple, la **jurisprudence** de la troisième chambre civile en date du **10 mai 2011, référence 10-10839** est venue affirmer dans ce sens en précisant que *le vendeur est tenu envers l'acheteur d'une garantie à raison des défauts cachés de la chose vendue qui la rendent impropre à l'usage auquel on la destine, ou qui diminuent tellement cet usage que l'acheteur ne l'aurait pas acquise, ou n'en aurait donné qu'un moindre prix, s'il les avait connus*⁴⁶. En l'espèce, cela donne lieu à **l'annulation de la vente** par le manque d'information sur les risques possibles concernant le bien, par l'absence de l'état des risques naturels et technologiques.

⁴⁶ Article 1641 du Code Civil

Tableau récapitulatif des diagnostics :

Diagnostique	Conditions	Lois	Type de transaction	Durée de validité
Amiante	Si PC avant le 1/07/1997	Décret du 7/02/1996	Vente/Location	Illimité absence sinon selon les dégradations
Carrez	Si copropriété	Décret du 23/05/1997	Vente	Illimité
Termites	Tous les biens	Décret du 3/07/2000	Vente	6 mois
Plomb	Tous les biens datant d'avant le 1/01/1949	Décret du 12/07/1999	Vente/Location	Illimité si absence Sinon 1 an pour vente et 6 ans en location
DPE	Si système de chauffage	Décret du 14/09/2006	Vente/Location	10 ans
Gaz	Tous les biens (si système de plus de 15 ans)	Décret du 6/04/2007	Vente	3 ans
Electricité	Tous les biens (si système de plus de 15 ans)	Décret du 6/04/2007	Vente	3 ans
ERNMT	Tous les biens	Décret du 5/02/2005	Vente/Location	6 mois
Assainissement	Si pas de tout à l'égout	* Loi du 30/12/2006 * Grenelle II du 12/07/2012	Vente	8 ans

II.1.7- L'affichage réglementaire

Le géomètre-expert doit afficher ses tarifs de prestations topographiques, en précisant les points suivants :

- Les dix prestations les plus courantes du géomètre-expert,
- La gratuité ou non du devis, et le cas échéant en indiquer le prix,
- Les frais de déplacement.

Mais concernant la gestion et l'entremise immobilières, aucun texte ne prévoit une obligation d'affichage concernant d'éventuels documents.

En effet, on pourrait admettre qu'il serait bienvenu de mettre à la connaissance du client certaines informations, pour être le plus transparent possible.

Même si naturellement les prix des honoraires seront affichés ainsi que ceux des différents frais, qu'en est-il pour le reste ?

Effectivement, le futur client a le droit de savoir si le géomètre-expert est bien assuré, sans pour autant lui poser la question, car les clients ne pensent pas en première intention à demander ce genre d'information. Il apparaît donc normal que le géomètre **affiche son attestation d'assurance**, par exemple sa responsabilité civile professionnelle, mais aussi, s'il voit transiter des fonds, effets ou valeurs d'autrui, l'assurance de managements de fonds. Ainsi le client pourra vérifier par lui-même.

Il en est de même concernant le **plafond de garantie** que vont assurer les différents organismes, de ce fait, le futur mandant pourra connaître le montant maximal de garantie et éventuellement demander de l'augmenter si besoin.

Par souci de transparence, il peut sembler logique de mettre à connaissance des visiteurs **l'habilitation du ou des géomètre(s)** à faire de la gestion et/ou de l'entremise. Ainsi il n'existera aucun doute sur la personne apte à faire ces activités.

Cette mise à disposition de l'habilitation engendre donc de montrer les informations concernant le géomètre-expert à savoir sa **carte professionnelle avec le numéro d'inscription à l'Ordre**.

La question qui peut se poser est où afficher ces divers documents ?

Le plus logique serait de les afficher au niveau de **l'accueil** des clients. Cet affichage devra être visible et non confus. On imagine mal l'impact que peut avoir une attestation d'assurance au milieu d'observations ou de notes d'informations diverses et variées, vis-à-vis du client.

On peut évidemment pousser ce lieu d'affichage au **bureau du ou des géomètre(s)-expert(s) et pourquoi pas dans toutes les pièces pouvant recevoir le client**.

Cette transparence va permettre une réelle information du client et ainsi éviter des problèmes qui n'auraient pas lieu d'être.

II.2- Les limites des pouvoirs confiés aux employés

Dans son activité de géomètre et même dans ses activités de gestion et d'entremise, le géomètre-expert ne pourra assurer toutes les tâches nécessaires au bon déroulement de ces différentes activités. Donc, tout naturellement, le géomètre devra déléguer une partie des travaux à ses employés.

Cela existe déjà pour ses activités principales. En effet, lors d'un bornage il n'est pas rare que le géomètre ne fasse pas le lever sur le terrain, ainsi que le report sur informatique. Il en sera de même pour les activités de gestion et d'entremise immobilières.

Bien sûr, le géomètre-expert pourra faire une subdélégation de signature à un de ses employés pour les tâches bancaires.

Reste donc à définir les tâches courantes et accessibles (ne nécessitant pas de compétence particulière) qui peuvent être confiées à un technicien.

II.2.1- En gestion

Les mandats de gestion seront au nom du géomètre-expert habilité à faire de la gestion immobilière, donc le travail de recherche de client mandant ou de "client" locataire sera logiquement effectué par le géomètre-expert lui-même.

Concernant ce que l'on pourrait appeler vulgairement les activités de "terrain", on peut entendre en ce terme les activités arrivant ultérieurement à la signature du mandat. Cela peut être par exemple la **visite du logement** à louer. En effet, un technicien peut avoir les compétences nécessaires pour diriger et animer la visite du bien. Il devra simplement disposer des différents diagnostics et des éléments courants nécessaires à l'information du futur locataire (superficie, taxe d'habitation, ...etc.).

Le technicien pourra lui-même **rédiger le bail**. En effet, il n'est pas rare que des modèles types de baux existent au sein de la structure. L'employé devra donc remplir les mots manquants dans le bail.

Un autre exemple, tel que l'élaboration de **l'état des lieux** d'entrée ou de sortie, peuvent être réalisés par des techniciens. Il sera nécessaire de faire attention aux dégradations qui auraient pu être faites au cours de la durée de la location. Pour cela, il faudra être vigilant à ce que le locataire aurait pu cacher.

Le géomètre pourra donc déléguer les tâches courantes liées à la gestion immobilière.

Mais concernant les **impayés**, il est préférable que cette tâche soit exécutée par le géomètre-expert lui-même afin qu'il ait une parfaite connaissance des problèmes que peuvent causer les locataires, afin de pouvoir montrer au client (le mandant) qu'il gère personnellement les tâches un peu plus complexes.

II.2.2- En entremise

Comme pour la gestion immobilière, il est préférable que la recherche de client se fasse par le géomètre en personne, que ce soit pour un mandat de vente ou de recherche.

Dans cette activité, le géomètre-expert pourra déléguer plusieurs types de travaux, notamment la prospection qui pourra facilement être confiée à un employé. En effet, ce type de travail ne nécessite pas de compétences techniques et juridiques particulières, ce qui est donc à la portée d'un technicien. Les pouvoirs déléguables ne seront pas limités à ce type de tâches. L'employé pourra facilement organiser des visites de biens pour d'éventuels acquéreurs, tout en ayant connaissance des différents diagnostics et servitudes ainsi que des règles d'urbanisme. Cela permet de proposer un potentiel projet, afin d'apporter une réelle plus-value d'être passé par un géomètre-expert.

Cette même personne peut aisément appliquer les objectifs du mandat. Il est vrai que le technicien pourra rechercher un bien, un acquéreur, éventuellement préparer la rédaction des avant-contrats, diriger les éventuelles contre-visites, ...etc.

Il est important cependant qu'il n'y ait aucune confusion auprès des clients ou des mandants, concernant l'identité des personnes qui vont effectuer les objectifs du mandat.

Le technicien ne devra laisser aucun doute sur son rôle dans les différents travaux en gestion et entremise immobilières. Si un doute plane, il pourra être reproché au géomètre-expert d'établir un phénomène de prête-nom et ainsi risquer une sanction disciplinaire de l'Ordre des Géomètres-Experts.

II.3- Simultanéité des mandats

Dans ses activités, le géomètre-expert a de grandes chances de se voir confier plusieurs mandats sur un même bien et cela peut être illégal selon les travaux demandés.

Les différentes modalités de ce principe de simultanéité des mandats seront détaillées dans les sous parties suivantes.

II.3.1- Les conditions d'application

Tout d'abord, le géomètre *est tenu de sauvegarder son indépendance en toutes circonstances et doit refuser toute mission dans laquelle il serait juge et partie*⁴⁷.

Le géomètre-expert ne pourra pas accepter sur un même bien et en même temps une prestation en activité de gestion et entremise immobilières et une prestation rentrant dans les **activités du monopole** du géomètre. Ces activités rentrant dans le monopole du géomètre sont stipulées dans l'article 1 de la loi du 7 mai 1946.

En l'espèce, un géomètre-expert ne pourra pas effectuer la division d'un terrain et en même temps vendre celui-ci.

Cela a pour but de ne pas privilégier les géomètres-experts en matière de gestion et d'entremise vis-à-vis de leurs confrères ou des agents immobiliers.

Ce principe de simultanéité de prestation n'est applicable que pour les prestations du monopole du géomètre-expert, ses autres activités ne seront donc pas prises en compte.

On pourra donc par exemple faire un certificat d'une superficie d'un appartement et le vendre par la suite.

Cependant, une subtilité existe pour que le géomètre puisse accepter un mandat immobilier après avoir effectué une prestation rentrant dans son monopole ou vice-versa. En effet, il faudra attendre que le premier mandat soit fini avant d'en prendre un deuxième.

II.3.2- Le délai d'attente

Comme dit précédemment, il **faut établir un délai** entre la fin d'un mandat du monopole du géomètre et le début d'un mandat dans les activités immobilières.

Quelle est donc la durée de ce délai ?

⁴⁷ Article 46 du décret du 31 mai 1996

Rien n'est précisé sur la durée de ce délai, il faut simplement qu'il n'y ait **pas de simultanéité dans les prestations**. Selon l'Ordre des Géomètres-Experts, il **faut attendre que le premier mandat soit fini**. Mais reste à définir la fin d'une prestation.

En immobilier, cela va pouvoir être simple. En effet, cela intervient lorsque le délai du mandat est fini ou quand les objets du mandat ont été réalisés, comme par exemple, quand le contrat de vente est signé et acté, quand le bail de location est signé, ...etc.

Maintenant concernant les activités du monopole du géomètre-expert, la situation est plus complexe. Cela sera donc soumis à la bonne appréciation du géomètre-expert lui-même. En effet, il devra **estimer la fin de sa prestation**. Pour une division, certains géomètres vont estimer que le simple fait d'avoir borné les parcelles suffit pour établir la fin de la prestation, pour d'autres, le fait d'avoir eu les nouveaux numéros cadastraux justifie la fin de la prestation.

Dans ce domaine, le Géomètre a tout intérêt à proposer ses services pour vendre ou gérer un bien dont il fait le bornage, la division, ...etc. En effet, dans ce cas le Géomètre connaît parfaitement le bien et notamment les différentes servitudes afférentes, ...etc. Cela permet donc au Géomètre-Expert d'apporter une réelle plus-value vis-à-vis des clients dans son activité immobilière.

L'ICH quant à lui parle de concomitance et insiste sur le délai à respecter qui pour lui est de un an minimum. Jusqu'à présent aucun recours en justice n'a été fait sur ce principe de simultanéité, c'est pour cela que ni l'OGE, ni l'ICH n'a raison sur le sujet. Cependant, pour éviter tout problème, respecter un délai d'un an avant de signer un nouveau mandat sur le même bien, paraît justifié et raisonnable.

Ce délai de non simultanéité est très important. En effet, si le géomètre ne le respecte pas il peut risquer des sanctions, comme une sanction disciplinaire de l'Ordre pouvant aller jusqu'à la radiation.

III- Les mandats et contrats types

Afin de mieux appréhender les activités de gestion et d'entremise immobilières, il est préférable de connaître les différents mandats et contrats existant dans ce domaine. En effet, par le biais de cette partie, les mandats et contrats courants seront étudiés ainsi que les différentes **clauses importantes**. Une clause peut engendrer de nombreuses contraintes pour le client comme pour le géomètre-expert, c'est pour cela qu'il faut leur prêter une attention particulière afin d'éviter les mauvaises surprises. Il en est de même pour les éventuelles clauses illégales qui seront réputées non écrites.

Un contrat pourra donc contenir des **aspects objectifs** (payer 1000€/mois de loyer) ou bien **subjectifs** (entretenir l'appartement). D'autre part, il ne faudra pas oublier qu'un contrat peut avoir des obligations de moyens et/ou de résultats.

L'obligation de moyen peut être mise en avant lors d'un mandat de recherche. En effet, on doit tout mettre en œuvre pour effectuer les recherches, sans pour autant trouver un bien qui convient au mandant. A contrario, un compromis de vente est un contrat avec obligation de résultat, car il faut concrétiser une cession entre deux ou plusieurs parties (une fois les clauses suspensives levées).

Cependant, il est bien de préciser qu'un contrat est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent, envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose.⁴⁸

III.1- Analyse et cadre juridique

Dans cette partie, les différents contrats et mandats seront définis et analysés afin d'en connaître les principes. Cela va permettre d'avoir une vision globale de ces documents importants, pour pouvoir les appliquer dans de bonnes conditions et surtout pour les situations adéquates.

Rappel : le contrat doit répondre aux conditions de **l'article 1108 du Code Civil**, à savoir, la capacité, le consentement, la cause et l'objet.

III.1.1- Les avant-contrats

Avant de signer un acte définitif, il est souvent d'usage d'établir un avant-contrat. Celui-ci va venir engager l'une des parties ou même les deux afin de satisfaire la vente. Ce type de contrat n'est pas à négliger. En effet, ce sont de véritables contrats qui engagent la ou les partie(s), il apporte un gage de sécurité. Ce contrat va servir à faire apparaître des

⁴⁸ Article 1101 du Code Civil

conditions et clauses que souhaitent les parties avant de conclure l'affaire. Il faut donc bien prendre le temps pour le vendeur et l'acquéreur avant de signer un tel avant-contrat.

Ces avant-contrats ne sont généralement appliqués que pour la transaction immobilière. Il en existe **4 principaux**, à savoir :

- la promesse unilatérale de vente,
- le compromis de vente,
- le pacte de préférence,
- l'offre d'achat.

Ces différents documents seront détaillés dans les sous-parties ci-dessous.

III.1.1.1- La promesse unilatérale de vente

La promesse unilatérale de vente (ou promesse de vente), est un contrat par lequel un propriétaire (vendeur) **s'engage à vendre son bien à un acquéreur**. Ce contrat va déterminer le prix auquel est prêt à vendre le propriétaire pour un acheteur donné.

On peut donc considérer que l'éventuel acquéreur possède un privilège vis-à-vis des autres acheteurs. En effet, avec ce type de contrat, le propriétaire sera obligé de vendre le bien à la personne mentionnée dans l'avant-contrat si cette même personne souhaite acheter aux modalités prévues par celui-ci (l'acheteur a un **délai de rétractation** de 7 jours sans conséquence). De ce fait, le vendeur ne pourra donc pas proposer son bien à d'autres personnes pendant le délai de ce contrat. Il est bien évident que ce contrat doit comporter un délai auquel le propriétaire s'engage à vendre.

Il est bien de préciser également que cette promesse unilatérale de vente n'est pas sans condition vis-à-vis de l'acquéreur. En effet, celui-ci devra payer une **indemnité d'immobilisation** au vendeur. Cette indemnité devra être raisonnable, on peut supposer que 10% du prix de vente sont corrects. En cas d'achat, cette indemnité sera déduite du prix de vente et a contrario, elle restera due au propriétaire pour dommages et intérêts⁴⁹ (sauf pour motif valable prévu dans une clause facultative). Il en est de même pour le vendeur. En effet, sans clause contraire (clause d'exécution forcée du contrat), il peut ne pas vendre à la personne mentionnée dans le contrat, mais cela l'obligera à verser des dommages et intérêts à l'acquéreur. En effet, ce manquement engage sa propre responsabilité.

Cependant, **l'arrêt du 13 septembre 2011** va dans le sens inverse en affirmant que *"la levée de l'option par le bénéficiaire de la promesse postérieurement à la rétractation du promettant excluant toute rencontre des volontés réciproques de vendre et d'acquérir, la réalisation forcée de la vente ne pouvait être ordonnée"*⁵⁰.

⁴⁹ Article 1590 du Code Civil

⁵⁰ Jurisprudence de la Cour de Cassation, chambre commerciale, du 13 septembre 2011, n° de pourvoi : 10-19526

III.1.1.1.1- Le cadre juridique de la promesse unilatérale de vente

La promesse unilatérale de vente est encadrée par le **Code Civil**. En effet, ce Code va apporter de nombreuses précisions concernant ce type de contrat, notamment en son **article 1103** qui stipule que *le contrat est unilatéral lorsqu'une ou plusieurs personnes sont obligées envers une ou plusieurs autres, sans que de la part de ces derniers il y ait d'engagement*.

De plus, l'article 1589 du Code Civil vient préciser que la promesse de vente vaut vente, lorsqu'il y a consentement réciproque des deux parties sur la chose et sur le prix.

Les **articles 1226 et 1152** de ce même Code définissent le principe des clauses et de l'indemnité concernant la promesse unilatérale de vente.

En plus du Code Civil, le **Code de la Construction et de l'Habitat** va venir préciser dans ses **articles 271-1 et 271-2** le principe du délai de rétractation ainsi que le remboursement de l'indemnité d'immobilisation.

Le Code Général des Impôts va venir encadrer également la promesse unilatérale de vente en stipulant dans son **article 1840 A** que la promesse doit impérativement être enregistrée auprès de l'hôtel des impôts, dans les dix jours suivant son acceptation par l'acheteur.

Ces différents articles vont donc assez bien définir le cadre juridique de la promesse unilatérale de vente, bien qu'il soit nécessaire de rester prudent sur les éventuelles clauses que l'on serait tenté d'ajouter. En effet, on peut mettre autant de clauses que l'on souhaite dans cet avant-contrat, mais en mettre trop peut faire peur à un éventuel acquéreur. De plus, leur abondance augmente le risque d'écrire une clause illégale et de ce fait, elle sera réputée non écrite.

III.1.1.1.2- Les clauses importantes

Il n'est pas rare qu'un contrat et donc un avant-contrat comporte des clauses contractuelles.

En effet, la promesse unilatérale de vente peut contenir une **clause dite pénale**. Cette clause est celle par laquelle une personne, pour assurer l'exécution d'une convention, s'engage à quelque chose en cas d'inexécution⁵¹. Cette clause servira donc à prévoir une indemnité supérieure à celles accordées habituellement par les tribunaux et ainsi cela va inciter le promettant (vendeur ou acquéreur) à exécuter son engagement. L'article 1152 du Code Civil va venir appuyer cette clause en stipulant que dès qu'il y a manquement à la promesse, le fautif devra payer une indemnité qui ne pourra être ni plus forte ni moindre que ce qui a été prévu. Néanmoins, selon ce même article, le juge pourra modifier la valeur de cette indemnité.

⁵¹ Article 1226 du Code Civil

Une clause semblable à celle précédemment citée peut être mise dans cet avant-contrat, c'est la **clause d'exécution forcée**. Dans les textes, elle a pour but d'obliger le vendeur à vendre à la personne mentionnée dans le contrat, et ce, même si le vendeur ne le veut plus et préfère à la place donner des indemnités. Mais cela est contredit par la jurisprudence du 13 septembre 2011 vue précédemment. Cette clause est donc à engager avec prudence.

Pour pouvoir retirer son droit de promesse, on peut mettre en place une **clause de dédit**. Elle aura pour but de permettre au promettant de revenir sur son engagement librement moyennant éventuellement une certaine somme d'argent envers le possible acquéreur.

L'acquéreur pourra, lui, obliger la rédaction d'une **condition suspensive**. Elle peut être pour **l'obtention d'un prêt**, ce qui signifie que si l'acheteur n'a pas eu la possibilité de contracter un prêt, il ne sera pas obligé de satisfaire sa promesse et cela, sans devoir d'indemnités et en récupérant les sommes avancées (les 10% d'indemnités). Ce principe pourra être le même pour une condition suspensive de **droit de préemption** d'une collectivité publique, ou bien pour une **servitude d'utilité publique**, ...etc.

Cette promesse devra au minimum contenir les noms des contractants, la promesse d'engagement, la situation et désignation du bien, le montant ainsi que le délai de rétractation.

On peut donc mettre autant de clauses que l'on souhaite du moment que l'on ne va pas à l'encontre des articles d'ordre public. Par exemple, on ne pourra pas mettre une clause obligeant l'acheteur à renoncer à son droit au délai de rétractation (mêmes modalités que pour le démarchage à domicile).

Il est bien de rappeler que si la promesse unilatérale de vente est faite sous seing privé, il faut **l'enregistrer dans les 10 jours ouvrables**.

III.1.1.2- Le compromis de vente

Le compromis de vente, aussi appelé promesse synallagmatique de vente, est un avant-contrat et une convention dans laquelle le **vendeur et l'acheteur donnent leur consentement sur le prix du bien**. L'un va donc s'engager à le vendre à ce prix et l'autre s'engage à l'acheter à ce même prix. Cet avant-contrat vaut donc vente mais avant de produire son effet principal, il faudra accomplir la formalité de cet avant-contrat. En effet, sans cette formalité à satisfaire, la promesse synallagmatique n'a pas lieu d'être. Il faudra donc que les différentes clauses et conditions suspensives soient respectées.

Pour ce contrat, l'acheteur devra aussi verser une **indemnité de réservation**, généralement 10% du prix de vente, qui prendra la forme d'un "apport" lors de la vente, ou pourra rester due au vendeur si la vente ne s'effectue pas (sauf clause contraire). De même pour le propriétaire, il pourra être dans l'obligation de redonner la somme avancée par l'acheteur majorée d'une indemnité en cas de refus de vendre.

Avec ce type d'avant-contrat, le vendeur et l'acheteur ne peuvent pas aller voir ailleurs sans conséquence. De ce fait, tous deux s'engagent auprès de l'autre à satisfaire ses obligations.

Le compromis n'a pas de forme particulière à avoir. En effet, seul le consentement des parties sur la chose et sur le prix peut suffire. Mais pour que cette promesse synallagmatique soit convenable, il est mieux de faire apparaître l'identification des parties, les conditions de la vente, les modalités de paiement, le délai de l'acte authentique et la promesse du prix.

Comme on a pu le voir précédemment, cet avant-contrat vaut vente. De ce fait, il s'appliquera automatiquement au transfert de la propriété et des risques dès la signature de celui, cela même sans avoir encore payé le bien pour l'acheteur et sans l'avoir livré pour le vendeur.

Il est donc conseillé d'insérer une clause pour retarder ce transfert de propriété à la signature de l'acte authentique. Mais cela n'empêche pas cet avant-contrat de valoir vente.

III.1.1.2.1- Cadre juridique du compromis de vente

Là aussi, le compromis de vente sera encadré par le **Code Civil**, notamment de par son **article 1589**, qui stipule que *la promesse de vente vaut vente, lorsqu'il y a consentement réciproque des deux parties sur la chose et sur le prix*. En l'espèce, si le vendeur et l'acheteur sont d'accord sur le prix et sur le bien, alors l'avant-contrat vaut contrat de vente.

L'article 1325 va venir quant à lui encadrer le nombre d'exemplaires nécessaire pour l'acte sous seing privé. En l'espèce, il faut autant d'originaux que de parties.

Cependant, il est bien de préciser que la clause pénale, une des clauses les plus importantes, sera définie elle aux **articles 1226 et 1227 du Code Civil**. Ils vont préciser sa *définition*⁵² et son *application*⁵³.

Le **Code de la Consommation** intervient également avec ses **articles 312-2 et suivants** pour définir les différentes conditions suspensives.

Le délai de rétractation quant à lui sera encadré, pour les actes sous seing, par la **loi du 31 décembre 1989**, en précisant qu'il sera possible de bénéficier d'un tel délai uniquement lorsqu'un acheteur non professionnel acquiert un immeuble neuf d'habitation.

Pour un acte sous seing privé, le délai de rétractation sera de 7 jours pour les deux parties.

Contrairement à la promesse unilatérale de vente, la promesse synallagmatique de vente n'est pas forcément soumise à l'enregistrement, si elle comporte un ensemble d'obligations réciproques et contractuelles. Cela a été affirmé par la **jurisprudence** de la 3^{ème} chambre civile de la Cour de Cassation **du 5 juillet 95 au n° 93-16.190**.

La forme de ce contrat est encadrée notamment par une **jurisprudence** qui précise que *le compromis de vente n'a pas l'obligation de respecter une forme particulière, hormis la signature des parties*⁵⁴.

⁵² Article 1226 du Code Civil

⁵³ Article 1227 du Code Civil

⁵⁴ Jurisprudence du 27 janvier 1993, n° 91-12.115 de la 1^{ère} chambre civile de la Cour de Cassation.

Le compromis de vente est donc défini par plusieurs articles et jurisprudences. Mais il faudra tout de même faire attention à bien y insérer la formalité à satisfaire pour que ce contrat soit considéré comme un avant-contrat.

III.1.1.2.2- Les clauses importantes

Il est logique de faire apparaître des clauses dans le compromis de vente. Reste donc à voir les clauses importantes pour ce contrat.

Comme pour la majorité des contrats, on pourra mettre une **clause pénale** dans le compromis de vente. Elle va permettre d'établir un système d'épée de Damoclès au-dessus des promettants. Dès le manquement aux différentes obligations, cette clause pénale va venir s'appliquer, obligeant ainsi le déficitaire à reverser une somme prévue dans le contrat à la personne lésée. Pour avoir un réel effet dissuasif, cette indemnité aura une valeur bien supérieure à ce qui est prévu par les tribunaux.

Une **clause de dédit** peut s'additionner à la clause pénale. Elle permet de se désister de sa promesse en payant ou non une indemnité prévue. Si l'acheteur se rétracte, l'indemnité de 10% sera perdue pour lui et restera due au vendeur. Par contre, si le vendeur se désiste, il devra rembourser à l'acheteur le double de l'indemnité qu'il a perçue (l'indemnité qu'il a perçue pour réservation + le montant de cette indemnité pour dommage à l'acheteur).

Les **conditions suspensives** d'obtention de prêt, de droit de préemption, ...etc. peuvent également être écrites dans ce type de contrat, en veillant bien à faire apparaître des clauses pour les modalités de paiement des charges de copropriété, taxe foncière, ...etc.

Comme pour tout mandat ou contrat, il faudra bien sûr écrire le prix et les dispositions de paiement du ou des intérimaire(s).

Le nombre de clauses n'est donc pas limité, cependant il faudra bien faire attention pour tous les contrats que les clauses soient claires et précises. Le juge pourra ne pas les prendre en compte ; si cela n'est pas le cas, *il les qualifiera de simple modalité du contrat*⁵⁵.

III.1.1.3- Le pacte de préférence

Le pacte de préférence est un avant-contrat unilatéral qui peut ressembler vaguement à la promesse unilatérale de vente. Ce contrat va donc **imposer à une personne (le vendeur), de proposer son bien à vendre en priorité à la personne mentionnée** dans le pacte de préférence. Par contre, cette personne ne sera pas obligée d'accepter l'achat du bien lors de la proposition de l'offre. Ce refus est sans conséquence pour l'acheteur potentiel. Cependant, après ce refus le vendeur pourra proposer son bien à un tiers. Si la tierce personne fait une proposition de prix différent et que ce prix est accepté par le vendeur, le vendeur devra repropoé le bien au nouveau prix au bénéficiaire du pacte de préférence. A ce stade, deux solutions sont envisageables :

⁵⁵ Jurisprudence du 28 mai 1997, n°95-17.953 de la 3^{ème} chambre civile de la Cour de Cassation.

- **Le bénéficiaire accepte** : le bien lui sera vendu et la tierce personne ne pourra donc pas l'acheter.
- **Le bénéficiaire refuse** : le bien sera donc vendu à la tierce personne au prix convenu.

Si entre temps le prix change, il faudra proposer à nouveau le bien au bénéficiaire de cet avant-contrat.

Il faut savoir que ce type de contrat n'oblige pas le promettant à vendre son bien. Ce contrat prend "effet" le jour où le promettant décide de vendre le bien. Il est bien de préciser qu'aucun formalisme particulier n'est requis pour rédiger un tel acte (hormis le respect de l'article **1108 du Code Civil**).

III.1.1.3.1- Le cadre juridique du pacte de préférence

Le pacte de préférence est tout d'abord encadré par l'**article 1589 du Code Civil**. Mais également l'**article 1145**, qui va stipuler la conséquence pour le vendeur en cas de défaillance. Autrement dit, si le vendeur ne propose pas son bien au bénéficiaire, il devra lui reverser des dommages et intérêts.

Une **jurisprudence** vient également encadrer cet avant-contrat. En effet, l'arrêt **du 26 mai 2006**, précise que le bénéficiaire pourra annuler la vente s'il n'a pas été consulté avant, avec cependant deux conditions :

- Il faut que la tierce personne ait eu connaissance de ce pacte de préférence.
- Il faut que le bénéficiaire souhaite acheter le bien.

Le pacte de préférence est un avant-contrat peu commun lors d'une transaction. De plus, il s'agit d'un contrat qui va réellement engager le vendeur ; a contrario de l'acheteur qui aura le choix et sa décision n'aura aucune conséquence sur le plan des dommages et intérêts. Ce pacte de préférence n'étant pas nécessairement enregistré ou publié, il est donc assez encadré juridiquement.

III.1.1.3.2- Les clauses importantes

Pour plus de sécurité, ce pacte de préférence devra comporter des clauses. Notamment une clause qui spécifiera si cet avant-contrat est **payant ou gratuit**. S'il est payant, elle devra préciser la somme et les modalités de paiement. Sans cette clause, le pacte de préférence est réputé être à titre gratuit.

Une clause devra être mise pour protéger le vendeur. En effet, il pourra choisir d'intégrer une **clause de durée**, servant à limiter la durée d'effet de cet avant-contrat. Avec cette clause, au-delà d'un certain délai prévu, le vendeur ne sera plus tenu de proposer la vente de son bien à la personne mentionnée dans le pacte de préférence.

Il est également fortement conseillé d'intégrer une **clause précisant les modalités d'information du bénéficiaire** (LRAR, un délai, ...etc.).

Pour qu'il soit protégé, le bénéficiaire pourra inclure une **clause pénale** forçant le promettant à lui reverser une indemnité en cas de manquement à son obligation.

Dans ce type de contrat, on pourrait être tenté de rajouter une **clause fixant le prix de vente du bien**, si vente il y a. Cela peut être dangereux car le vendeur sera obligé de proposer le bien au bénéficiaire au prix fixé dans le pacte de préférence. Cela indique que ce prix ne pourra pas évoluer selon le prix de l'immobilier, il y a donc de grandes chances de se retrouver à proposer un bien en dessous de la valeur du prix du marché de l'immobilier.

III.1.1.4- L'offre d'achat

Cet avant-contrat est un peu plus rare car peu utilisé par les divers professionnels de l'immobilier. On peut retrouver des noms différents pour cet avant-contrat d'offre d'achat : promesse unilatérale d'achat, offre de prix, ...etc. Cette offre d'achat repose sur le principe inverse du pacte de préférence. Cet avant-contrat a pour **objectif d'engager l'acquéreur mais pas le vendeur**. Par cette offre d'achat, l'acquéreur pourra faire une proposition de prix au vendeur. Si le vendeur accepte, alors l'acte de vente pourra être établi. Cependant si le vendeur refuse, l'acquéreur n'a aucun recours. Il est vrai qu'il peut y avoir des variantes. En effet, le vendeur peut faire un contrat proposition de prix qui rendra donc caduque l'offre d'achat et cela jusqu'à trouver un prix acceptable ou non par les deux parties.

Dans le cas où les deux parties s'entendent, il y a donc accord sur le prix et la chose, l'acquéreur ne pourra donc pas renoncer à la vente. Cependant, si cela est le cas, le vendeur n'a que peu de recours possibles car on sait que les procédures sont assez longues et relativement coûteuses. De plus, si le vendeur oblige l'acquéreur à acheter, celui-ci pourra faire jouer son droit de rétractation à l'issue de la signature du compromis de vente.

Il est donc fortement conseillé pour ce contrat d'établir une discussion entre le vendeur et l'acheteur afin de juger les réelles motivations, et pouvoir éventuellement trouver un accord sur le prix sans avoir besoin de faire plusieurs propositions par le biais de contrat.

III.1.1.4.1- Le cadre juridique de l'offre d'achat

L'offre d'achat devra respecter l'article **1108 du Code Civil** à savoir :

- la capacité,
- le consentement,
- la cause,
- l'objet.

L'article 1589 du Code Civil va venir également encadrer cette offre d'achat, mais plus précisément le **1589-1** qui stipule *qu'aucun versement ne peut être exigé de l'acheteur, sous peine de nullité de l'offre*.

L'article 1583 du Code Civil va quant à lui préciser que si les deux parties sont d'accord sur la chose et le prix, alors la vente est parfaite.

III.1.1.4.2- Les clauses importantes

Comme pour tous les types d'avant-contrat, on pourra faire notifier plusieurs clauses ou non. Notamment une clause qui peut être importante, est la **clause de durée de réponse**. Avec celle-ci, on peut obliger le vendeur aux modalités de réponse que l'on souhaite et surtout au délai maximum pour donner sa réponse sur l'offre. Toutes **les clauses vues précédemment** peuvent très bien s'appliquer pour ce type d'avant-contrat, que ce soit **la clause d'obtention de prêt, clause pénale, ...etc.**

Cet avant-contrat est assez peu utilisé, il n'est donc pas très bien défini juridiquement. De plus, il sera à utiliser avec prudence car le vendeur n'a aucune obligation, et l'acquéreur peut toujours signer le compromis et se **rétracter sous les 7 jours**. Donc, il est préférable de passer directement aux négociations et d'établir un compromis de vente (ou promesse synallagmatique de vente).

Tableau récapitulatif des avant contrats et des clauses importantes :

	Promesse unilatérale de vente	Compromis de vente	Pacte de préférence	Offre d'achat
Définition	Le vendeur s'engage à vendre son bien à un acquéreur prévu	Le vendeur et l'acheteur donnent leur consentement sur le prix du bien	Le vendeur doit proposer son bien en priorité à la personne mentionnée dans le contrat	L'acquéreur s'engage à auprès du vendeur. (inverse du pacte de préférence)
Cadre juridique	-Articles 1103, 1108, 1152n 1226 du Code Civil -Articles 271-1 et 271-2 du Code de la Construction et de l'Habitat -Article 1840 A du Code Général des Impôts -Jurisprudence du 13/09/11	-Articles 1108, 1226, 1227, 1325, 1589 du Code Civil -Articles 312-2 et suivants du Code de la Consommation -Loi du 31/12/1989 -Jurisprudence du 5/07/95	-Articles 1108, 1589, 1145 du Code Civil -Arrêt du 26/05/06	-Articles 1108, 1589, 1583 du Code Civil
Clauses importantes	Pénale, de dédit, exécution forcée, durée, payant ou gratuit, conditions suspensives (prêt, servitude, ...etc.)			
Points importants	Indemnité d'immobilisation	Indemnité de réservation	Le bénéficiaire peut accepter ou refuser. Indemnité en vers le bénéficiaire si faute du vendeur	Le vendeur est libre de ses choix, il ne s'engage pas auprès de l'éventuel acquéreur.

III.1.2- Les contrats et mandats

*Un contrat est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent, envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose*⁵⁶.

Pour pouvoir exercer les activités de gestion et d'entremise immobilières dans les meilleures conditions, il est obligatoire d'avoir recours aux contrats et mandats. En effet, ceux-ci vont préciser les devoirs du géomètre dans ses missions immobilières ainsi que les honoraires et les modalités de paiements de celui-ci. Ce contrat n'a pas obligatoirement de forme définie. En effet, il pourra être écrit ou oral (bien que celui-ci soit plus rare car difficile dans ce cas de prouver les éléments du contrat, article 1108 du Code Civil).

Plusieurs types de contrats et mandats sont disponibles pour les professionnels de l'immobilier, notamment le géomètre-expert. Il sera détaillé par la suite **quatre différents contrats et mandats**, que l'on retrouve assez souvent, à savoir :

- Le mandat de gestion,
- Le mandat d'entremise,
- Le mandat de recherche,
- Le bon de visite.

La base commune des mandats pour une meilleure sécurité, est leur composition claire, contenant :

- L'objet du mandat,
- La durée,
- Les conditions de reconduction,
- La rémunération du mandant et mandataire, avec les modalités de paiement,
- Les conditions de résiliation,
- Les conditions de modification,
- Les droits et devoirs des parties.

Il est bien de préciser que le mandat doit être **établi avant toute action** du mandataire. S'il n'est pas rédigé, il sera alors impossible pour le mandataire et le mandant d'appliquer les modalités du mandat, comme la rémunération par exemple.

Attention : un mandat sans durée dans le temps est réputé non valide !

III.1.2.1- Le mandat de gestion

Le mandat de gestion immobilier est **un acte par lequel le mandant donne au mandataire la gérance de la totalité ou d'une partie de son patrimoine immobilier**. Ce mandataire pourra donc agir au nom du mandant pour effectuer les actes prévus dans le mandat de gestion. Le géomètre effectuera donc les tâches qui lui seront données dans son

⁵⁶ Article 1101 du Code Civil

mandat. Il pourra très bien établir les baux, faire les états des lieux, envoyer les quittances, gérer les sinistres, ...etc. Qu'il n'ait qu'une tâche ou plusieurs, le géomètre devra respecter ce qu'il a signé dans le mandat.

III.1.2.1.1- Le cadre juridique du mandat de gestion

Le mandat de gestion est régi par les **articles 1984 à 2010 du Code Civil**. Ces différents articles vont donc définir et préciser les principes de ce mandat. Il va ainsi être rappelé que *le mandat ou procuration est un acte par lequel une personne donne à une autre les pouvoirs de faire quelque chose pour le mandant et en son nom*⁵⁷.

L'article 1987 va être important, car il va préciser le volume des affaires que peut exécuter le professionnel par le biais de ce mandat. On entend par volume la quantité des obligations du mandataire (par exemple, gérer une tâche ou gérer la totalité du bien).

Dans ces différents articles, les modalités des obligations du mandant et du mandataire seront détaillées, ainsi que la nature et la forme du mandat. En outre, un point essentiel sera abordé dans les **articles 2003 à 2010**, à savoir *"les différentes manières dont le mandat finit"*⁵⁸.

En plus des ces 27 articles, ce mandat devra respecter les conditions de validité des mandats qui se trouvent à **l'article 1108 du Code Civil**. Pour rappel, cet article va venir imposer ce que le mandat doit respecter :

- Le consentement,
- La capacité,
- La cause,
- L'objet.

Le **décret n° 96-478 du 31 mai 1996** encadre également ce mandat de gestion, notamment dans son chapitre IV, section 2. Entre autre, à **l'article 141** de celui-ci, il va être précisé que pour être valide le mandat de gestion doit se présenter sous forme écrite. En outre, ce décret impose que les mandats soient tenus dans des registres spéciaux et qu'ils soient numérotés à la suite. *Ce registre devra être porté à connaissance du président du Conseil supérieur de l'Ordre des Géomètres-Experts à la demande de celui-ci*⁵⁹.

Le mandat de gestion comme pour les contrats est assez bien défini par addition du Code Civil et du décret n° 96-478 du 31 mai 1996. Cela va donc permettre d'établir un tel mandat dans les meilleures conditions possibles.

III.1.2.1.2- Les clauses importantes

Tout d'abord, pour éviter l'annulation du mandat de gestion, il doit comporter plusieurs informations importantes comme :

- Les identités des parties,

⁵⁷ Article 1984 du Code Civil

⁵⁸ Chapitre IV du titre XII "du mandat", du Code Civil

⁵⁹ Article 145 du décret du 31 mai 1996

- La désignation du bien,
- Les obligations du mandataire (sa mission),
- La rémunération,
- La durée du mandat,
- Les conditions de renouvellement et de résiliation,
- Autres clauses éventuelles.

Voici le minimum des points importants à faire figurer dans le mandat de gestion afin de réduire le risque de contentieux.

Cependant, il est bien de préciser certains points. En effet, un mandat pour être valide et non réputé nul doit comporter **un délai maximal de "validité"**. Ce délai doit être raisonnable c'est-à-dire ni trop long, ni trop court. Pour un mandat de gestion, le délai est souvent de 3 ans renouvelables tous les ans par tacite reconduction. Un mandat de gestion d'une durée de 2 semaines ou de 10 ans n'est pas raisonnable et donc le mandat sera nul.

En plus de ces différents points, on peut faire apparaître des clauses. Celles-ci, comme pour les contrats, pourront être pénales, notamment lors de l'inexécution des parties. Toutes les clauses ayant un lien avec le mandat de gestion pourront donc être incluses. Elles seront donc choisies par le mandant et le mandataire lors de la rédaction du mandat. La rédaction de ces clauses sera donc liée aux obligations des parties et à leurs volontés elles-mêmes.

Pour que le mandat soit correct, il est recommandé de respecter les informations importantes listées ci-avant, en n'hésitant pas à les détailler (exemple pour la rémunération, détailler les modalités de paiement, avec les délais, ...etc.). Comme pour tout contrat, l'abondance de clauses est risqué et cela peut contraindre rapidement les obligations des parties, et de ce fait, créer des faiblesses dans la gestion. Dans le pire des cas, certaines clauses pourront faire annuler le mandat ou seront réputées non écrites si elles sont illégales.

III.1.2.2- Le mandat d'entremise (ou mandat de vente)

Le mandat d'entremise est un **contrat par lequel le mandant va donner au mandataire le pouvoir d'agir en son nom pour les activités relevant de la vente de son bien**. Les activités relevant de la vente peuvent être générales ou particulières. Cela veut dire que le mandant pourra ne confier au mandataire qu'une seule tâche (faire visiter le bien), ou la totalité. Ne vouloir confier qu'une seule tâche au professionnel peut être risqué car celui-ci ne va pas forcément vouloir accepter le mandat. En effet, on peut comprendre le professionnel qui ne va se voir confier qu'une activité qui ne sera probablement que faiblement rentable pour sa société.

Le mandat d'entremise comporte **trois règlementations différentes**. En effet, le mandat de vente peut être :

- Un mandat simple,
- Un mandat exclusif relatif,
- Un mandat exclusif absolu.

(Ces différentes subtilités des mandats seront détaillées par la suite.)

III.1.2.2.1- Le cadre juridique du mandat d'entremise

Le mandat d'entremise subit la même réglementation que les différents contrats et mandats. Il est donc également encadré par le titre XIII "Du mandat" du **Code Civil (article 1984 à 2010)**. Comme pour le mandat de gestion, ces différents articles vont venir définir *les obligations du mandant, mandataire*⁶⁰ ainsi que *la nature et la forme*⁶¹ de ce mandat. De plus, les **articles 2003 à 2010** sont très importants, car ils explicitent quant à eux *les différentes manières dont le mandat finit*⁶².

Il est bien évident que ce mandat devra en plus respecter les modalités de **l'article 1108 du Code Civil**, qui sont pour rappel :

- Le consentement,
- La capacité,
- La cause,
- L'objet.

Le Code Civil n'est pas le seul à régler ce mandat d'entremise. En effet, comme pour le mandat de gestion, le décret **n° 96-478 du 31 mai 1996** vient également définir le mandat de vente, notamment dès sa section 1 (mandat d'entremise immobilière) du chapitre IV (articles 138 à 140). **L'article 138** de ce décret va venir imposer au géomètre l'obligation d'écrit pour ce mandat. Ce dernier devra donc être en autant d'originaux que de parties. Les autres articles de ce décret, quant à eux, apportent des précisions sur le principe de rémunération (clause, modalités de paiements, ...etc.).

Le mandat d'entremise est donc assez bien défini. Le Code Civil et le décret permettent d'avoir une meilleure approche des modalités d'élaboration de ce mandat, pour ainsi éviter toute erreur qui rendrait le mandat illégal.

III.1.2.2.2- Le mandat d'entremise simple

Le mandat d'entremise simple, comme son nom l'indique, ne présente pas de subtilité importante. Avec ce mandat, le mandant donnera donc procuration à son mandataire. Mais étant donné que le mandat est simple, le mandant pourra faire exécuter un mandat sur le même bien par un autre professionnel, sans pour autant risquer de préjudices et verser des dommages et intérêts. Le propriétaire pourra donc avoir sur un

⁶⁰ Chapitre II et III du titre XIII du Code Civil

⁶¹ Chapitre 1^{er} du titre XIII du Code Civil

⁶² Chapitre IV du titre XIII Code Civil

même bien un ou plusieurs mandataires. Ces différents mandataires pourront donc avoir strictement le même mandat ou un mandat avec des objectifs différents. Dans tous les cas, les mandataires devront suivre les objectifs de leur mandat sans intervenir et sans compromettre les missions de leurs confrères. Avec un tel mandat, le propriétaire peut donc choisir autant de professionnels qu'il le souhaite. Cela peut être un réel avantage car le bien sera entre les mains de plusieurs personnes, ce qui entraîne donc une meilleure visibilité vis-à-vis de la clientèle. En plus des professionnels, le propriétaire pourra chercher par lui-même un acquéreur sans pour autant devoir une quelconque somme aux différents mandataires. Cependant, chaque professionnel va définir son prix de vente qui pourra donc être différent et cela peut se révéler être un inconvénient majeur. Si l'acquéreur s'en aperçoit, il pourra suspecter une difficulté à vendre et donc il négociera fortement le prix. Avec ce type de mandat, les professionnels sont en concurrence. Dans ce cas, ils vont faire le plus vite possible pour trouver un acquéreur afin d'obtenir leur commission. Faire une vente trop précipitée n'est pas bon, car les acheteurs potentiels n'ont pas nécessairement une motivation et un potentiel financier pour acheter, donc au moment de signer ils n'auront peut être pas eu de prêt, ce qui annulera la vente et obligera donc de repartir à zéro.

III.1.2.2.3- Le mandat d'entremise exclusif

En plus du mandat simple, il existe le mandat d'entremise exclusif. Ce mandat va être un peu plus contraignant pour le propriétaire pour les démarches de vente de son bien. Mais cela se traduit par un avantage pour le professionnel, qui a de grandes chances de satisfaire le mandat dans de meilleures conditions que le mandat simple. Cependant il existe deux types de mandat exclusif. En effet, il peut être soit absolu, soit relatif.

III.1.2.2.3.1- Le mandat d'entremise exclusif absolu

Ou aussi appelé "mandat exclusif". Avec ce type de mandat, le **propriétaire confit au mandataire l'exclusivité totale de la vente de son bien**, ce qui signifie qu'un **mandataire unique** aura en charge la vente du bien. Cela évite ainsi au professionnel d'avoir de la concurrence car il est le seul à avoir le bien en vitrine. Il pourra donc prendre un peu plus de temps pour trouver des acheteurs sérieux, conduisant à une vente rapide. A contrario, étant donné qu'il est le seul à avoir le bien, il peut se permettre d'attendre le client et de ne pas chercher avec assiduité un acquéreur. Cela peut donc augmenter le délai de vente mais cela reste très rare. Cette exclusivité devra donc comporter un délai raisonnable (3 mois). Avec ce mandat, **le propriétaire ne pourra pas prendre l'initiative de vendre par lui-même**. En effet, avec cette exclusivité, seul le professionnel peut gérer les démarches de vente. Si le propriétaire trouve un acquéreur, il devra soit le présenter à l'agent immobilier, soit reverser l'équivalent de la commission à l'agent immobilier pour dommages. Pendant ce délai d'exclusivité, l'acquéreur n'aura pas d'autre choix que de traiter directement avec le professionnel.

III.1.2.2.3.2- Le mandat d'entremise exclusif relatif

Ou aussi appelé "mandat semi-exclusif". Ce mandat reprend les mêmes bases que le mandat d'entremise exclusif absolu. Ce mandat relatif est donc un mandat exclusif spécial. En effet, avec ce type de mandat d'entremise, **le propriétaire donnera mandat à un seul professionnel** qui fera donc de son mieux pour satisfaire les objectifs de celui-ci. Mais dans le mandat d'entremise exclusif relatif, **le propriétaire se garde le droit de trouver lui-même** un acquéreur ou locataire, ce qui est interdit et répréhensible dans le mandat d'entremise exclusif absolu. Le propriétaire devra simplement verser une contrepartie financière au professionnel. En général, cette compensation est égale à la moitié de la commission. Elle va donc être versée comme dommage au professionnel, qui se sera donc lésé d'une affaire dont il devait avoir l'exclusivité.

Tableau récapitulatif :

	Mandat simple	Mandat exclusif relatif	Mandat exclusif absolu
Particularité	- Vente de particulier à particulier - Vente de professionnel à particulier - Plusieurs professionnels mandatés	- Vente de particulier à particulier - Vente de professionnel à particulier - Un seul professionnel mandaté	- Vente de particulier à particulier interdite - Un seul professionnel mandaté
Avantage	-Grande diffusion du bien -Vente par le propriétaire possible	-Diffusion raisonnée mais de qualité -Vente par le propriétaire possible	-Publicité du bien importante et de qualité par le professionnel - Vente normalement plus rapide
Inconvénient	-Plusieurs professionnels -L'image du bien peut donc nuire à celui-ci	-Faible diffusion -Choisir le bon professionnel	-L'exclusivité en elle-même

III.1.2.2.4- Les clauses importantes

En plus d'informations importantes à mettre dans le mandat (comme on a pu le voir dans le mandat de gestion), il est préférable de faire apparaître certaines clauses pour en faire un mandat exclusif ou non.

Tout d'abord, il faut préciser que sans clause contraire le mandat sera réputé simple. Pour en faire un mandat exclusif, il faudra donc rédiger une **clause précisant l'exclusivité** de celui-ci. Cette même clause devra en plus préciser s'il est absolu ou relatif. Pour davantage de

sécurité du mandataire, il est préférable en plus de rajouter une **clause pénale** pour avoir des indemnités en cas de faute ou en cas de vente par le propriétaire lui-même. Comme on a pu le voir précédemment, cette indemnité pourra être de l'ordre de la totalité de la commission (en mandat absolu) ou de la moitié de celle-ci (mandat relatif).

Comme tout mandat, pour être valide, il doit présenter une **durée dans le temps**. En mandat exclusif, ce délai raisonnable est de 3 mois avec possibilité de renouvellement. Ce principe de renouvellement doit être prévu dans le mandat pour être valide.

Une clause souvent appliquée afin de protéger les parties est une clause permettant d'appliquer un délai de préavis pour la rupture du mandat. Elle peut donc se retrouver dans n'importe quel mandat et contrat.

Les clauses dans un mandat sont très importantes, car elles vont permettre de sécuriser les parties et surtout prévoir des dommages et intérêts en cas de manquement aux obligations du mandant et du mandataire.

III.1.2.3- Le mandat de recherche

Un mandat de recherche est l'inverse du mandat d'entremise. Un mandat d'entremise est conclu entre un propriétaire et un professionnel ; tandis que **le mandat de recherche est conclu entre un futur acheteur ou locataire avec un professionnel**. Ce mandat a donc pour but de permettre à une personne de **confier les recherches d'un bien à un professionnel**. Celui-ci va donc chercher des biens à vendre ou louer selon les critères prévus dans le mandat et non des futurs acheteurs ou locataires comme dans le mandat d'entremise. Les personnes recherchant un bien peuvent en plus chercher par elles-mêmes sans pour autant devoir verser une contrepartie au professionnel. Bien entendu, il faut que le bien ne leur ait jamais été présenté par ce dernier et cela dans un délai de 12 mois. Le professionnel, s'il conclut l'affaire, se verra payer sa commission à la signature du bail ou de l'acte de vente mais pas avant. Les mandants ne doivent avancer aucune somme au professionnel.

III.1.2.3.1- Le cadre juridique du mandat de recherche

Ce mandat est défini par le **Code Civil**, notamment en ses articles **1984 à 2010**. Ces différents textes vont donc venir encadrer certains points, comme la forme qu'il doit prendre pour être légal, ainsi que sa nature. Comme on a pu le voir plus haut dans le rapport, ils vont venir définir les obligations du mandat et du mandataire, avec les indemnisations prévues en cas de faute.

Il est bien de savoir comment créer un mandat, mais il faut également s'intéresser aux modalités d'arrêt. Ce principe de fin de mandat est stipulé dans les articles **2003 à 2010** du **Code Civil**.

De plus, comme pour tous les mandats, il faudra bien sûr respecter **l'article 1108** du **Code Civil** sur les conditions essentielles pour valider une convention (cause, consentement, capacité, objet).

Le géomètre devra également respecter **l'article 144 du décret du 31 mai 1996**, à savoir tenir un registre des mandats et *présenter celui-ci à la demande du président du Conseil supérieur*⁶³. Ce même décret va également imposer des règles via ses **articles 138 à 140**. Cela vient conforter le Code Civil, en stipulant qu'il faut un *mandat écrit qui précise l'objet et l'étendue des pouvoirs*⁶⁴. Ils précisent également les modalités de rémunération du géomètre ainsi que les subtilités de certaines clauses⁶⁵.

Le mandat de recherche n'est pas davantage défini que les autres mandats, mais il l'est suffisamment pour pouvoir l'appliquer dans de bonnes conditions.

III.1.2.3.2- Les clauses importantes

Rédiger des clauses dans le mandat de recherche n'est pas superflu. En effet, certaines vont pouvoir servir à établir les modalités de paiement de la rémunération du professionnel. Ce dernier pourra inclure une **clause pénale** pour obtenir une indemnité en cas de manquement aux obligations du mandat.

Pour être valide, ce mandat devra donc comporter une **clause de durée** afin de le limiter dans le temps. Ce délai est généralement de 3 mois renouvelables. Donc dépassé ce délai, le professionnel ne pourra plus toucher de commission sur les obligations du mandat.

Comme pour tous les contrats, une clause de préavis pour mettre un terme au contrat doit être écrite afin de sécuriser le mandant et le mandataire.

Evidemment, la majorité des clauses vues précédemment peuvent s'appliquer ici, en veillant à ne pas surcharger le mandat. Cela pourra en effet le rendre illégal, ou simplement inutilisable pour les professionnels ou particuliers.

III.1.2.4- Le bon de visite

Le bon de visite ne peut **pas être réellement considéré comme un contrat car il ne respecte pas l'article 1108 du Code Civil**, notamment la durée, le prix et la mission.

Ce bon de visite va donc venir apporter la preuve que le bien a été visité. Cela permet ainsi de montrer au mandant la bonne foi du professionnel et cela peut servir pour un mandat de recherche. Il permet également de se faire payer des honoraires si le client concrétise l'affaire directement avec le propriétaire par la suite. En effet, on pourra prouver que le client est venu visiter le bien grâce au professionnel et donc celui-ci pourra toucher une indemnisation en retour.

Ce mini contrat **atteste donc que le bien a été découvert et visité par le client grâce au professionnel et non de façon libre**.

Pour être valide, ce bon de visite devra donc être émargé par le client. Il faut noter qu'il y existera un bon de visite pour chaque bien visité. Il doit être signé juste avant la visite.

⁶³ Article 145 du décret du 31 mai 1996

⁶⁴ Article 138 du décret du 31 mai 1996

⁶⁵ Articles 139 et 140 du décret du 31 mai 1996

III.1.2.4.1- Le cadre juridique du bon de visite

Le bon de visite **n'est pas encadré juridiquement** car ce n'est ni un mandat ni un contrat. En effet, il a été créé au fur et à mesure par les professionnels de l'immobilier, afin de les couvrir lors d'un éventuel contentieux. En effet, il peut arriver que les visiteurs du bien traitent directement avec le propriétaire après la visite. Avec ce bon, le professionnel peut donc prouver qu'il a fait visiter le bien en premier au futur acquéreur et de ce fait, réclamer sa commission. Ce bon de visite aura donc une valeur juridique en étant une forme de preuve. Il est bien évident que ce bon de visite aura une valeur uniquement si le professionnel a un mandat sur le bien.

III.1.2.4.2- Les clauses importantes

N'étant pas un contrat, le bon de visite n'a pas de clause à respecter. Cependant pour être considéré comme une preuve, des mentions doivent apparaître, comme :

- Désignation et adresse du bien,
- Nom et adresse du visiteur,
- Nom du professionnel,
- La date de visite,
- Signature des parties.

Voici le minimum requis pour que le bon de visite ait une valeur. Cependant, il sera intéressant d'ajouter une mention précisant ce que risque le visiteur s'il traite par la suite en direct avec le propriétaire.

Cette mention non obligatoire sert donc à informer le visiteur sur ses devoirs, afin de porter à sa connaissance la législation qu'il peut ignorer.

Cette mention peut être :

"Selon la jurisprudence du 9 mai 2008, n° 07-12.449, l'acquéreur devra des dommages et intérêts à l'agent immobilier, de la hauteur de la commission, s'il décide de traiter après la visite, directement avec le propriétaire et cela pendant une durée d'un an après la signature du bon de visite."

Avec ces différents points et la mention, le bon de visite pourra donc servir de preuve en cas de litige.

III.2- Les documents clefs

Dans cette partie, les différents contrats et mandats seront résumés. De plus, il sera détaillé les points que devront comporter ces documents, afin d'éviter tout contentieux.

Pour la rédaction dans le détail des contrats et mandats, il peut être utile de s'aider de l'ouvrage "LAMY DROIT DE L'IMMOBILIER" aux éditions LAMY.

Dans ces différents contrats, la rédaction de l'objet va les faire changer de nature. En effet, c'est celui-ci qui va déterminer la nature de l'engagement et donc du contrat.

De plus, pour satisfaire ces contrats, la présence d'un intermédiaire n'est pas obligatoire. Dans ce cas, le paiement des honoraires ne doit donc pas apparaître.

III.2.1- La promesse unilatérale de vente

La promesse unilatérale de vente, se définit par l'engagement du vendeur à vendre son bien à un prix donné, à un acquéreur précis. Celui-ci pourra accepter ou refuser l'offre.

III.2.2- Le compromis de vente

Aussi appelé promesse synallagmatique de vente, il va servir à établir un accord entre les 2 parties elles-mêmes. En effet, le vendeur sera d'accord sur le prix pour vendre et l'acquéreur sur le même prix pour acheter. Ce contrat vaut donc vente une fois les clauses respectées.

III.2.3- Le pacte de préférence

Le pacte de préférence est un avant-contrat unilatéral qui va imposer au vendeur de proposer son bien lors de sa vente à une personne précise. Cette personne, quant à elle, ne sera pas obligée d'acheter. De ce fait, le vendeur pourra le proposer à un tiers.

Ces trois derniers documents certes différents mais semblable sur la forme, **doivent comporter les points suivants** pour une meilleure application :

- La désignation des parties,
- L'objet (la promesse),
- La désignation du bien (adresse, situation au jour de la promesse et au jour de la délivrance, équipements communs, privatifs ...etc.),
- Origine du bien (détail de l'acquisition du bien par le propriétaire),
- Les éventuelles charges grevant l'immeuble (locataire, servitude, hypothèque, ...etc.),
- Le délai de rétractation, article 271-1 du Code de la Construction et de l'Habitation (le début et la fin de ce délai, les modalités d'information, les conséquences, ...etc.),
- Les conditions de vente (état du bien, garantie ou non de la contenance, obligation de subir les servitudes, qui paye les honoraires, les taxes et impôts, ...etc.),
- Les clauses et conditions suspensives,
- Les prix et modalités de paiement,
- Le délai de cette promesse (avec les conditions de renouvellement et de résiliation),
- Les éventuelles indemnités,
- Signature des parties (et indiquer les lieu, date et nombre d'exemplaires).

III.2.4- L'offre d'achat

L'offre d'achat ou encore la promesse unilatérale d'achat, est l'inverse du pacte de préférence. Il a pour but d'engager un acheteur envers un vendeur, à acquérir un bien à un prix donné. Dans cet avant-contrat, le vendeur ne sera pas obligé d'accepter l'offre et cela sans aucune indemnité pour le proposant.

Ce que doit comporter l'offre d'achat :

- La désignation des parties,
- L'objet (nature de l'engagement),
- La désignation du bien (adresse, situation au jour de la promesse et au jour de la délivrance, équipement communs, privatifs ...etc.),
- Les clauses et conditions suspensives,
- Les prix et modalités de paiement,
- Le délai de cette promesse (avec les conditions de renouvellement et de résiliation),
- Les éventuelles indemnités,
- Signature des parties (et indiquer les lieu, date et nombre d'exemplaires).

III.2.5- Le mandat de gestion

Le mandat de gestion a pour objectif de donner la possibilité à un mandant de céder la gérance de la totalité ou d'une partie de son bien à un mandataire. Ce mandataire agira donc au nom du mandant pour les tâches prévues par le mandat.

En l'espèce, le mandant est le client et le mandataire sera un professionnel (le géomètre-expert).

III.2.6- Le mandat d'entremise

Le mandat d'entremise est un contrat par lequel le mandant donne à un mandataire le pouvoir d'agir en son nom pour les activités relevant de la vente de son bien. Ces activités peuvent donc être générales ou particulières.

Ce mandat d'entremise peut être converti en mandat de recherche si le mandant n'est plus un vendeur mais un chercheur de bien (vente ou location). De ce fait, le bien que souhaite le mandant devra être détaillé afin que le mandataire puisse satisfaire au mieux la demande. Plus les caractéristiques du bien seront détaillées, plus la recherche sera longue et difficile risquant de ne jamais aboutir.

Ce que doit comporter le mandat de gestion et le mandat d'entremise :

- La désignation des parties,
- L'objet (nature de l'engagement, mandat exclusif ou non...),
- La désignation du bien (adresse, situation au jour de la promesse et au jour de la délivrance, équipement communs, privatifs ...etc.),

- Origine du bien (détail de l'acquisition du bien par le propriétaire),
- Etendue du mandat (ce que le mandataire est autorisé à faire dans les tâches confiées),
- Rémunération avec les modalités de paiement,
- Obligations du mandant,
- Obligations du mandataire,
- Le délai du mandat (avec les conditions de renouvellement et de résiliation),
- Les éventuelles clauses (pénales ou autres),
- Signature des parties (et indiquer les lieu, date et nombre d'exemplaires).

III.2.6- Le bon de visite

Le bon de visite n'est pas un contrat car il ne respecte pas l'article 1108 du Code Civil. Il va servir au professionnel à prouver la visite du bien par son intermédiaire, par un éventuel acquéreur. Cette preuve sera utile si l'acquéreur souhaite traiter directement avec le propriétaire après la visite du bien, afin d'éviter de payer la commission.

Ce que doit comporter le bon de visite :

- La désignation des parties,
- L'adresse du bien,
- La reconnaissance de la visite par les visiteurs et cela grâce au biais du professionnel,
- La date et l'heure de la visite,
- Signature des parties (et indiquer les lieu et date),
- Obligations des visiteurs,
- Montant et modalités de paiement des dommages et intérêts en cas de faute des promettant,

En insérant également cette mention appuyée par une jurisprudence :

"Selon la jurisprudence du 9 mai 2008, n° 07-12.449 : l'acquéreur devra des dommages et intérêts à l'agent immobilier, de la hauteur de la commission, s'il décide de traiter après la visite, directement avec le propriétaire et cela pendant une durée d'un an après la signature du bon de visite."

III.2.8- L'affichage règlementaire

Pour pouvoir mettre un bien à la vente ou à la location, le professionnel doit respecter un affichage. En effet, dans la publicité, la surface du bien doit être indiquée (loi CARREZ si en copropriété) ainsi que sa situation géographique.

Le DPE doit également être visible dans les annonces. Cela va s'appliquer pour tous les supports de diffusion (affiche, internet, journaux, ...etc.). De plus, la publicité ne doit pas être de nature à induire en erreur ceux qui la voient. Pour tout manquement, la responsabilité du professionnel sera engagée.

Conclusion

On peut donc constater que le développement des activités de gestion et d'entremise immobilières n'est pas aussi simple que l'on pourrait le croire.

Le peu d'investissement financier peut être un attrait pour déployer ce domaine immobilier. Cependant, cet avantage est à contrebalancer avec les connaissances juridiques nécessaires pour satisfaire au mieux ce nouveau domaine de compétences. En effet, il n'est pas possible de déployer une filière immobilière sans connaître certaines bases juridiques, notamment concernant les formalités d'aptitudes professionnelles et le droit des contrats.

L'immobilier est une activité qui peut devenir très lucrative. Cependant, elle peut également mener à de nombreux contentieux. En effet, les sommes mises en jeu sont souvent élevées et engagent les personnes sur plusieurs dizaines d'années. Cela rend donc en toute logique les personnes très procédurières en cas de manquement de la part du professionnel ou autre. Afin d'éviter tout problème, les connaissances juridiques doivent donc être maîtrisées. Pour cela, il est intéressant pour le Géomètre-Expert de développer une seule activité immobilière dans un premier temps afin d'acquérir de l'expérience dans le domaine sans pour autant être dépassé. Le domaine de la transaction peut être un bon tremplin pour s'ouvrir à l'immobilier. En effet, il nécessite peut être moins d'investissement personnel sur le long terme contrairement à la gestion où les mandats ont généralement une durée plus longue. Et qui dit mandat de gestion, dit gérer le bien, et cela peut s'avérer très contraignant d'être dérangé par les locataires lors de problèmes dans le logement.

Cette possibilité qu'a le Géomètre-Expert de faire de la gestion et de l'entremise est une véritable opportunité qu'il doit saisir s'il souhaite développer les activités de son cabinet. Il est vrai que la gestion et l'entremise permettent d'augmenter sa clientèle potentielle, et donc son chiffre d'affaire, malgré quelques subtilités juridiques.

On sait que l'immobilier souffre de sa réputation, c'est pour cela que le Géomètre-Expert devra apporter une réelle plus-value en passant par son intermédiaire et ainsi satisfaire au mieux les demandes des clients, qu'ils soient mandants ou non. Le risque de ne pas satisfaire le client peut avoir une réelle incidence pour le Géomètre-Expert, car si le client est mécontent concernant un dossier immobilier, il ne fera pas appel au Géomètre pour des activités relevant de son monopole. Cela est donc à prendre en compte, car plus le cabinet se développe, plus il risque de mécontenter des clients.

Cette étude va donc permettre aux différents professionnels d'avoir une meilleure approche de ce domaine d'activité et ainsi les déployer dans de meilleures conditions.

Sur un plan personnel, ce TFE a été très enrichissant. Il m'a permis de pouvoir développer mes connaissances juridiques dans le domaine. De plus, m'ayant été confiées une grande confiance et autonomie, j'ai pu prendre la responsabilité de rencontrer des professionnels et organiser des réunions au siège social. Il m'a permis également de voir une autre facette du métier de géomètre qui ne cesse d'évoluer. Grâce à ce TFE, j'ai donc pu acquérir de l'expérience dans le domaine et ainsi prouver ma motivation me permettant ainsi d'obtenir des propositions d'embauches.

Bibliographie

Ouvrages

AMOYEL Guy/MOYSE Jean-Marie, *Agent immobilier*, édition Dalloz, collection Delmas Exprime, 2012, 502p.

BENABENT Alain, *Droit des contrats spéciaux civils et commerciaux*, édition Montchrestien, collection Précis Domat Droit Privé, 2013, 706p.

BERGEL Jean-Louis/EYROLLES Jacques/LIARD Jean-Jacques, *Lamy Droit de l'immobilier*, édition Wolters Kluwer France SAS, collection Lamy, 2013, 1687p.

BERLY Jean-Michel/Des Lyons Hervé, *Code de la construction et de l'habitation 2014*, édition LexisNexis, collection Codes Bleus, 2014, 1360p.

BETTINI Sophie/BETTINI Serge, *Les techniques immobilières*, édition Dunod, collection Hors Collection, 2013, 208p.

BOCCARA Laurence/SABBAH Catherine, *L'immobilier pour les nuls*, édition First, collection Pour Les Nuls, 2014, 596p.

CLERC-FOECHTERLIN Pascale, *L'essentiel du droit immobilier*, édition Gualino, collection Carrés Rouge, 2013, 171p.

COLLECTIF, *La bible du logement*, édition Prat-Europa Eds, 2013, 705p.

COLLECTIF, *Code Civil 2014*, édition Dalloz, collection Codes Dalloz, 2013, 3136p.

MASSE Paul, *Le guide complet du logement 2014*, édition Scrineo, collection Hors collection adulte, 2014, 414p.

MICHEAUD Christian, *L'immobilier pour se loger et pour investir*, édition Gualino, collection 100 pages pour comprendre, 2013, 128p

MOREREAU Patricia, *Devenir propriétaire c'est malin*, édition Quotidien Malin, collection Malins, 2014, 369p.

Ordre des Géomètres-Experts, *Recueil des prestations*, édition Publi-Topex, 2012, 70p.

Ordre des Géomètres-Experts, *Recueil des textes professionnels*, édition Publi-Topex, 2014, 105p.

Sites Web

<http://www.fnaim.fr> ; Consulté de février 2014 à mai 2014

<http://www.geometre-expert.fr> ; Consulté de février 2014 à mai 2014

<http://www.legifrance.gouv.fr/> ; Consulté de février 2014 à mai 2014

<http://www.lexisnexis.fr/> ; Consulté de février 2014 à mai 2014

<http://www.notaires.fr> ; Consulté de février 2014 à mai 2014

Annexes

Exemple 1 :

En effet, un géomètre souhaitant se soumettre à la loi Hoguet pour faire ces activités immobilières ne pourra plus exercer son métier de géomètre-expert; car comme nous le dit l'article 26 du décret n°96-478 du 31 mai 1996, *le bureau principal, secondaire, sont placés sous la responsabilité du géomètre-expert, qui y assure la présence effective ET régulière*⁶⁶. Dans ce cas, il est impossible au géomètre d'effectuer une présence dans son cabinet et dans son agence immobilière.

Exemple 2:

Par exemple, lors d'une division parcellaire, il sera en première ligne pour proposer ses services pour vendre le ou les terrain(s) divisé(s) (cela implique des règles à respecter qui seront détaillées dans le chapitre, "Les procédures importantes").

Exemple 3 :

Si le cabinet se met à faire de la gestion et de l'entremise immobilières et que ses plus gros clients sont des agences immobilières, il est normal que celles-ci donneront moins voir plus aucun travail à un cabinet de géomètres qui pourrait leur "voler" des clients.

Exemple 4 :

On peut donc prendre comme exemple un géomètre-expert qui au cours de sa formation initiale a effectué un BTS "professions immobilières".

⁶⁶ Article 26 du décret n°96-478 du 31 mai 1996.

Résumé

Introduction :

La profession de Géomètre-Expert évolue de jour en jour. En effet, l'avancée des nouvelles technologies et la modification des lois contribuent à cette évolution. De ce fait, il paraît normal que les Géomètres-Experts saisissent les opportunités qui leur sont proposées pour développer leurs activités. Aujourd'hui, la loi autorise les Géomètres-Experts à pratiquer les activités de gestion et d'entremise immobilières et cela sans limite de volume, c'est-à-dire que ces activités peuvent devenir principales dans le cabinet (article 8-1 de la loi n°46-942, instituant l'Ordre des Géomètres-Experts). On peut donc se poser la question du développement des activités de gestion et d'entremise immobilières exercées par le Géomètre-Expert. Le déploiement de ce domaine complémentaire peut être une véritable opportunité pour pallier à une éventuelle baisse d'activité. En effet, seulement 20% (246) des cabinets sont accrédités pour l'exercice de ces activités, ce qui génère seulement 1.1% du chiffre d'affaire total de la profession soit 9 millions d'euros. La volonté de mettre en place de telles activités nécessite donc une étude afin d'en mesurer leurs intérêts et leurs limites. En effet, seulement 50% des particuliers font appel à un professionnel pour s'occuper de leurs biens. Le Géomètre-Expert a donc une plus-value à apporter dans ce domaine et peut l'optimiser grâce à la pluralité de ses activités pour mieux positionner une offre globale en matière d'aménagement immobilier.

Les aspects juridiques :

Le Géomètre-Expert a le choix de soumission à deux lois pour exercer les activités immobilières, à savoir, la loi Hoguet ou la loi de 1946 instituant l'Ordre des Géomètres-Experts. Avec la première, il ne pourra plus exercer ses activités de géomètre ce qui ne sera pas le cas avec le choix de la deuxième. En effet, avec celle-ci, il pourra allier immobilier et géomètre. De plus, être soumis à cette loi de 1946 comporte de nombreux avantages. Tout d'abord, l'Ordre négociera lui-même auprès d'une banque les frais bancaires pour les activités immobilières du Géomètre, qui seront plus faibles que la normale. Des contrôles inopinés de l'Ordre pourront être effectués, ce qui va inciter les professionnels à exercer dans les règles de l'art. Mais le plus avantageux reste le fait que les clients, pour les activités immobilières, pourront, sous conditions, devenir clients pour les autres activités du Géomètre. Ce régime paraît donc le plus adapté pour le Géomètre-expert.

Le cadre juridique de ces activités est très bien défini par les différentes lois, un décret et un règlement. Ces textes sont les suivants :

- Loi du 7 mai 1946, instituant l'Ordre des Géomètres-Experts,
- Loi du 5 janvier 2011, portant diverses dispositions d'adaptation de la législation au droit de l'Union Européenne,

- Les articles 1984 à 2010 du Code Civil,
- Le décret n°96-478 du 31 mai 1996, portant règlement de la profession de Géomètre-Expert et codes des devoirs professionnels,
- Règlement intérieur de l'Ordre des Géomètres-Experts (adopté le 23 mai 2012).

Ces divers textes apportent donc de nombreuses précisions sur l'application des activités immobilières dans un cabinet de géomètres. Bien sûr, la loi ALUR devra être prise en compte dans certains domaines étant donné les modifications qu'elle va apporter, notamment dans sa lutte contre la précarité et l'habitat indigne. Le bouleversement le plus important va concerner la rémunération du professionnel, les honoraires seront partagés entre le bailleur et le locataire. Les loyers, quant à eux, ne seront plus fixés librement dans les villes de plus de 50 000 habitants afin de pallier au prix exorbitant de certains biens. Cette loi va donc apporter de nombreux changements dans l'immobilier.

Les procédures importantes :

Pour pouvoir pratiquer dans le domaine de l'immobilier, le géomètre doit prendre en compte certaines formalités. Tout d'abord, il devra être accrédité par l'OGE. Pour cela, il devra avoir suivi des formations spéciales dans l'immobilier. Trois possibilités lui sont offertes et sont détaillées à l'article 124 du décret du 31 mai 1996. Dans son activité en elle-même, le géomètre devra, s'il compte avoir en sa possession des fonds ne lui appartenant pas, souscrire des comptes bancaires auprès d'un organisme. Il aura le choix de la banque proposée par l'OGE ou d'une banque de son choix. Lors de la détention de fond d'autrui, il devra souscrire une assurance de maniement de fonds (article 9-1 de la loi de 1946). Cette assurance assurera donc à hauteur de 3 millions d'euros par sinistre et par géomètre habilité aux activités immobilières. La déclaration du sinistre se fera par le président de l'OGE auprès de l'assurance, de ce fait il aura connaissance de tout manquement du Géomètre-Expert. Autre point important : le démarchage à domicile. En effet, il est bien de préciser que tout contrat ou mandat signé hors du cabinet relève du démarchage à domicile avec tout ce qui en découle, à savoir notamment le délai de rétractation de 7 jours que possède le signataire. Une partie importante à respecter est la non simultanée des mandats. En effet, si un mandat immobilier est signé, le géomètre ne pourra pas en même temps reprendre un mandat avec les mêmes mandants sur une activité relevant de son monopole. Pour cela, il faudra attendre la fin du premier mandat avant d'en prendre un autre avec les mêmes clients.

Les mandats et contrats types :

Dans ses activités de gestion et d'entremise immobilières, le Géomètre-Expert sera en contact direct avec différents mandats et contrats. Ce type de document devra donc définir les obligations des parties ainsi que les diverses modalités d'application. Pour cela, il

faudra que l'article 1108 du Code Civil soit appliqué, c'est-à-dire respecter quatre conditions, à savoir : la capacité, la cause, le consentement et l'objet. En cas de manquement à l'une de ces quatre conditions, le contrat ou mandat sera illégal et donc non applicable.

Pour exercer dans les meilleures conditions possibles, une multitude d'avant-contrats et de contrats vont servir au bon déroulement de ces activités. Ces différents documents vont venir engager le vendeur/bailleur, l'acquéreur/locataire ou les deux ainsi que le professionnel. Pour plus de sécurité, les parties (particulier et professionnel) devront y inclure certaines clauses et conditions suspensives afin de s'assurer lors d'un éventuel problème. Ces clauses et conditions suspensives peuvent donc être :

- Une clause pénale
- Une condition suspensive d'obtention de prêt
- ...etc.

De plus, le professionnel devra inclure le montant de ses honoraires et les modalités de paiement, afin de se faire payer. Sans cela, aucune rémunération ne sera possible pour le Géomètre-Expert.

Conclusion :

On peut donc constater que le développement des activités de gestion et d'entremise immobilières comporte l'obligation d'avoir des connaissances juridiques assez poussées afin de ne pas faire face à des contentieux ou tout au moins de les diminuer. En effet, l'activité immobilière met en jeu des sommes généralement conséquentes ce qui amène les personnes à être particulièrement procédurières.

Cependant, cette possibilité que possède le Géomètre-Expert de faire de la gestion et de l'entremise est un véritable avantage pour lui. En effet, le faible investissement que nécessite le développement de ce type d'activité permet au Géomètre d'obtenir un retour sur investissement assez rapide, car il est vrai que ce domaine de compétence peut se trouver être très lucratif. Cela peut donc permettre à un cabinet de palier à une éventuelle baisse d'activité.

De plus, l'immobilier souffrant de sa réputation, le Géomètre-Expert a donc une réelle plus-value à apporter dans ce domaine et ainsi pouvoir satisfaire au mieux les demandes des éventuels clients.

Résumé/Abstract

Résumé :

La gestion et entremise immobilière est une activité qui mérite d'être développée dans un cabinet de Géomètres-Experts. En effet, ces activités pourront devenir très rentables malgré quelques obligations du Géomètre. Il devra entre autre être accrédité par l'Ordre des Géomètres-Experts et répondre à certaines garanties et assurances vis-à-vis de ses clients. Pour ne pas se trouver dans une situation privilégiée, il devra respecter un délai de non simultanéité entre ses différents dossiers de gestion et d'entremise avec ceux relevant de son monopole. Pour satisfaire au mieux la demande de ses clients, le Géomètre devra avoir de grandes compétences juridiques, notamment dans le principe de mandat et contrat. Cela peut être assujéti à de nombreux contentieux si la rédaction de ceux-ci est mauvaise. De plus, passer par l'intermédiaire du géomètre peut se révéler une véritable plus-value pour le client, car le géomètre est le mieux placé pour connaître toutes les servitudes et autres grevant le bien.

Mots-Clefs : Géomètres-Experts, gestion immobilière, entremise immobilière, garantie, assurance, formation, mandat, contrat, simultanéité

Abstract :

Property management and intervention is an activity which deserves to be developed in a chartered surveyor's firm. Indeed, these activities may be very cost-effective despite some obligations for the chartered surveyor. He has to be authorized by the Ordre des Géomètres-Experts and to fulfil some guarantees and insurances towards his clients. In order to avoid being in a privileged position, he must respect a non-simultaneity period between his management and intervention fills and those which come under his monopoly. To satisfy as well as possible his clients' requests, the chartered surveyor must have legal competences, notably about contracts and powers of attorney. It may lead to many litigations if these documents are badly written. Furthermore using a chartered surveyor may be a real advantage for the client because the chartered surveyor is in the best position to know easements and so on that mortgage a property.

Key words : Chartered surveyor, property management, property intervention, warranty, insurance, formation, mandate, contract, simultaneity.