

Tour d'horizon

L'Actualité Immobilière vue par votre Syndic

3^{ème} trimestre 2018 - N°7

SOMMAIRE :	■ Edito	■ Interview
■ Copropriété	■ Transaction	■ Location
■ Diagnostics	■ Les indices	■ Fiscalité

rejoignez-nous sur www.syndichorizon.com et sur 

■ Edito



Le projet de loi Elan (Évolution du logement, de l'aménagement et du numérique) est actuellement en discussion à l'assemblée nationale.

Si les médias ont surtout relayé les dispositions relatives à l'assouplissement de la loi Littoral et à l'accessibilité des personnes handicapées au logement neuf, cette nouvelle loi sur le logement, qui intervient quatre ans après la promulgation de la loi

ALUR, poursuit deux objectifs fondamentaux : libérer la construction et protéger les plus fragiles.

Les pouvoirs publics sont partis du postulat que jusqu'à présent les politiques du logement avait été pensées pour les besoins d'hier, et que le temps était venu de créer une loi pour les besoins d'aujourd'hui et de demain.

La loi ELAN se veut donc en phase avec l'évolution de la société à travers la mobilité dans le monde du travail, la diversification du modèle familial, le vieillissement de la population, ou encore l'omniprésence du numérique.

Pour se faire, la loi ambitionne d'encourager, d'accélérer et de simplifier l'acte de construire en allégeant les démarches administratives et en élaborant une politique d'aides publiques mieux ciblée et plus efficace. La loi ELAN souhaite également mettre la transition énergétique et le numérique au service des locataires et des propriétaires tout en favorisant la mixité sociale et la solidarité entre les territoires et les générations. Enfin, elle n'oublie pas les acteurs du logement social qu'elle souhaite accompagner dans leurs projets pour une revitalisation des banlieues et des centres urbains.

La loi ELAN semble donc réunir tous les atouts pour satisfaire chacun des grands acteurs du logement (promoteurs, organismes logeurs, collectivités territoriales, propriétaires et locataires). Reste à voir ce qu'il restera du texte originel et de sa substance une fois qu'il sera passé à la moulinette des parlementaires. Soyons optimiste et espérons que nos députés et sénateurs s'entendent pour accoucher d'un texte simple, équilibré et au service du plus grand nombre. Nous reviendrons évidemment sur les avancées de la loi ELAN dans nos prochains numéros et nous vous souhaitons d'ici là un excellent été.

Franck GAUDEAUX

Interview

Rencontre avec Damien FERTE,
Responsable du cabinet AGENDA DIAGNOSTICS



Retrouvez l'intégralité de cette interview en vidéo sur facebook

Au fil des années, le diagnostiqueur est devenu un acteur incontournable de l'immobilier. Quelle est aujourd'hui la place d'AGENDA dans le secteur ? AGENDA DIAGNOSTICS s'inscrit en LEADER sur le marché du diagnostic immobilier depuis 25 ans. Fort de 156 cabinets à travers toute la France, AGENDA DIAGNOSTICS représente le premier réseau de diagnostics immobiliers. J'ai l'habitude de dire : « sans diagnostic : pas de vente, pas de location ! ». Légitimement, nous avons l'ambition d'être le référent local et national du diagnostic, et surtout d'accompagner nos clients. Avec les évolutions successives des réglementations, il n'est pas toujours simple de s'y retrouver ! C'est pourquoi il est important pour nous d'informer et de renseigner les particuliers et les professionnels de l'immobilier sur les points techniques et juridiques grâce à la force du réseau.

Beaucoup de personnes s'interrogent sur l'utilité et sur la fiabilité de certains diagnostics. Comprenez-vous ce sentiment de défiance et que répondez-vous à vos détracteurs ?

Il faut comprendre que ces diagnostics ont pour but premier d'informer l'acquéreur ou le locataire sur les risques encourus sur la santé (amiante, plomb...) ou la sécurité (électricité, gaz...). Ils peuvent être perçus comme une contrainte mais ils sont obligatoires. Avec le recul, je constate aussi que les diagnostics tirent l'immobilier vers le haut dans les sens où il y a une prise de conscience sur l'état général du bien. La certification obligatoire par expert est venue considérablement professionnaliser notre métier qui en avait besoin. Chaque expert est certifié via un organisme agréé COFRAC et soumis aux mêmes exigences. Peu de professions sont évaluées sur leurs compétences tous les 5 ans ! De ce fait beaucoup de cabinets ont disparus. L'assurance de diagnostics bien réalisés, passe aussi par l'antériorité et la notoriété du cabinet avec lequel vous allez travailler. Nous délivrons des rapports avec des validités allant de 6 mois à 30 ans !

La loi ALUR a instauré un nouveau diagnostic pour les copropriétés, le DTG. Pouvez-vous nous expliquer brièvement en quoi il consiste et si c'est une bonne mesure.

Depuis le 1er janvier 2017 le DTG (Diagnostic Technique Global) est obligatoire, lors d'une mise en copropriété de tout immeuble construit depuis plus de 10ans et dans le cadre de copropriétés existantes à usage d'habitation afin d'assurer l'information des copropriétaires sur la situation générale de l'immeuble. Ce nouveau diagnostic fournit une vision détaillée : du bâti, de la sécurité, des équipements techniques et réglementaires, des améliorations possibles, de la performance énergétique et de l'enveloppe budgétaire. Ce rapport présenté en assemblée générale fournira aux copropriétaires les éléments pour se prononcer sur l'élaboration du plan pluri annuel de travaux, de planifier, prioriser et estimer les futurs travaux. Il est évident qu'avec le DTG à l'avenir, l'acquéreur d'un bien en copropriété aura un bel aperçu de l'immeuble dans sa globalité... !

Comment voyez-vous évoluer votre métier dans les années à venir ?

Le marché du diagnostic est en constante évolution même s'il subit les aléas de la conjoncture immobilière. La généralisation des diagnostics électricité et gaz dans le locatif est venue confirmer pour les propriétaires bailleurs, la nécessité de louer des biens « sécurisés » avec parfois la nécessité de rénover. Du diagnostic des parties privatives on arrive au diagnostic à l'immeuble (DTG), cela montre bien la volonté du législateur de déclencher une prise de conscience sur l'amélioration global de l'habitat ! La formation de nos équipes et l'accompagnement de nos clients sont prioritaires. Nos cabinets ont pris la mesure de cette évolution et nous proposons une large offre grâce à nos compétences et cela permet d'intervenir sur un maximum de diagnostics et donc un seul interlocuteur pour nos clients.

Copropriété

Le privilège immobilier spécial du syndicat des copropriétaires

L'article 19-1 de la loi du 10 juillet 1965 permet à une copropriété, lors de la vente du lot d'un copropriétaire débiteur, d'exiger d'être payée avant tout autre créancier, que cette vente ait lieu à l'initiative du débiteur, de l'un de ses créanciers ou de la copropriété elle-même. Toutefois, le privilège immobilier ne peut porter que sur les provisions du budget prévisionnel ou hors budget prévisionnel de l'année en cours et des deux années précédentes. On parle alors de super privilège.

Pour que la copropriété puisse se prévaloir du privilège immobilier, certaines règles doivent être respectées. Le notaire qui est en charge de la vente du bien du copropriétaire débiteur, doit adresser au syndic un état daté (questionnaire de vente), lequel est accompagné d'un document appelé le certificat de l'article 20. Si ce document n'est pas renvoyé par le syndic au notaire, cela signifie que le copropriétaire n'est pas à jour dans le paiement de ses charges. Dans ce cas, le notaire fait parvenir au syndic, dans un second temps, un avis de mutation par lettre recommandée avec accusé de réception, en lui demandant, dans les 15 jours suivant la réception de cette lettre, de faire opposition sur le prix de vente par voie d'huissier. Cela signifie que le syndic doit faire parvenir au notaire un document détaillant pour chaque somme due par le copropriétaire, sa nature (arriéré de charges, provision du budget prévisionnel ou hors budget prévisionnel, avance, etc...), son montant et son rang (dette de l'année en cours ou des 2 années précédentes).



Location

Le congé du bailleur pour motif légitime et sérieux



Le propriétaire d'un logement peut donner congé à son locataire pour vendre le logement, le reprendre (pour y habiter ou pour loger un proche), ou pour un motif légitime et sérieux (troubles de voisinage, retards répétés de paiement).

Le bailleur ne peut donner congé au locataire qu'à l'échéance du bail. Pour être valide, la notification du congé doit obligatoirement être adressée au locataire par :

- lettre recommandée avec accusé de réception,
- ou acte d'huissier,
- ou remise en main propre contre émargement ou récépissé.

Toutefois, pour éviter tout éventuel contentieux, il est recommandé d'envoyer la notification par lettre recommandée ou par acte d'huissier. La lettre de congé adressée au locataire doit préciser le motif qui entraîne le non renouvellement du bail.

La notification doit être adressée au locataire au moins 6 mois avant la fin du bail.

Ce délai court à partir du moment où le locataire a reçu la notification. Attention, la loi n'ayant pas défini ce qu'il faut entendre par légitime et sérieux, en cas de contestation par le locataire (possible dès réception de la lettre de congé), c'est au juge du tribunal d'instance dont dépend le logement loué de décider si le motif invoqué par le propriétaire entre dans cette définition.

Transaction

Le point de départ du délai de rétractation de l'acquéreur

Lorsque vous achetez un bien immobilier à usage d'habitation, la loi vous permet de bénéficier d'un délai de rétractation.

Bien déterminer le point de départ du délai de rétractation est donc essentiel pour l'acquéreur.

Le délai court à partir de la notification. Il est donc important de définir la manière dont l'agence ou le notaire va transmettre le compromis de vente à l'acheteur. Cette notification peut être effectuée par LRAR ou tout autre moyen présentant des garanties équivalentes pour déterminer la date de réception ou de remise du compromis.

Les deux moyens utilisés le plus fréquemment :

- L'agence souhaite le remettre en main propre : le délai de rétractation démarre à compter du lendemain de cette remise, attestée dans l'acte lui-même.

- L'acte est notifié par lettre recommandée avec avis de réception : le délai court à partir du lendemain de la première présentation de la lettre.

La loi prévoit désormais un délai de rétractation de 10 jours au lieu de 7 jours comme précédemment. Cela signifie que l'acquéreur qui souhaite retirer son offre doit notifier son intention dans ce délai.

La loi ne précise pas si c'est l'envoi ou la réception de la lettre de rétractation qui doit être retenu dans le délai. Cependant, la volonté du législateur de protéger le consommateur oriente vers une interprétation plutôt favorable à l'acquéreur. Le critère retenu pour la date de retrait de l'acquéreur serait donc la date d'envoi de sa lettre.

Les règles de calcul des délais prévoient également les cas où le dernier jour intervient un samedi, un dimanche ou un jour férié ou chômé. Dans ce cas, le délai de rétractation est prorogé jusqu'au premier jour ouvrable suivant.



Diagnostics

Memento, la durée des diagnostics en cas de vente ou de location

Vous vendez ou vous louez votre logement, et vous avez fait faire tous les diagnostics obligatoires. Mais attention, tous les diagnostics n'ont pas la même durée de validité et cela peut varier également si le bien est à la vente ou à la location. Pour vous aidez à vous y retrouver, voici un petit rappel des différents diagnostics à réaliser et leurs durées de validité.

Diagnostic	Durée de validité Vente	Durée de validité Location
DPE	10 ans	10 ans
Amiante	En l'absence d'amiante : illimitée En présence d'amiante : 3 ans	En l'absence d'amiante : illimitée En présence d'amiante : 3 ans
Loi Carrez	illimitée	Non applicable
Plomb (CREP)	En l'absence de plomb : illimitée En présence de plomb : 1 an	En l'absence de plomb : illimitée En présence de plomb : 6 ans
Gaz	3 ans	6 ans
Electricité	3 ans	6 ans
ESRIS	6 mois	6 mois

Les indices

	IRL	ICC	ILC	ILAT
2018 T1	127.22			
2017 T4	126.82	1667	111.33	110.88
2017 T3	126.46	1670	110.78	110.36
2017 T2	126.19	1664	110.00	109.89
2017 T1	125.90	1650	109.46	109.41
2016 T4	125.50	1645	108.91	108.94
2016 T3	125.33	1643	108.56	108.69
2016 T2	125.25	1622	108.40	108.41
2016 T1	125.26	1615	108.40	108.20
2015 T4	125.28	1629	108.41	108.16
2015 T3	125.26	1608	108.38	107.98
2015 T2	125.25	1614	108.38	107.86
2015 T1	125.19	1632	108.32	107.69

IRL : indice de référence des loyers

ICC : indice du coût de la construction

ILC : indice des loyers commerciaux

ILAT : indice des loyers des activités tertiaires

Formule de calcul pour la révision d'un loyer :

$$\text{Loyer précédent} \times \frac{\text{Indice de référence des loyers du trimestre concerné}}{\text{Indice de référence des loyers du même trimestre de l'année précédente}}$$

Fiscalité

Les revenus fonciers et le prélèvement à la source

C'est officiel, le 1er janvier 2019, les contribuables français seront prélevés de leur impôt à la source.

Mais quel sera l'impact de cette mesure sur les revenus fonciers et sur la déductibilité des travaux réalisés dans le cadre des locations immobilières ?

Pour éviter une double charge fiscale en 2019 (prélèvement à la source sur les revenus 2019 et impôt sur les revenus de 2018), la majorité des revenus perçus en 2018 ne seront pas imposés. C'est la fameuse année blanche dont profiteront les loyers perçus en 2018. Mais n'oubliez pas que même non imposés, les revenus devront être déclarés en mai 2019. La déductibilité des travaux réalisés en 2018 suscite de nombreuses questions. Dans la mesure où les loyers perçus ne seront pas imposés, les travaux réalisés en 2018 seront sans effet fiscal, d'où l'intérêt de les reporter à 2019.

Mais pour limiter les reports de travaux en 2019, le législateur a mis en place une mesure limitant la déductibilité des travaux en 2019 à la moyenne des travaux réalisés en 2018 et 2019. Ainsi, si vous ne faites pas de travaux en 2018, vous ne pourrez déduire que 50% des travaux réalisés en 2019 (sauf travaux d'urgence).

