



# L'avocat mandataire en transaction immobilière

Actualité législative publié le 16/06/2017, vu 1470 fois, Auteur : [Maître Isabelle Wien](#)

## Éléments à prendre en compte pour la vente d'un bien

### Analyse du bien à vendre :

L'analyse requiert des éléments physiques, juridiques, d'urbanisme, fiscaux, macro-économiques etc

La valeur dépend des valeurs intrinsèque et extrinsèque du bien.

En général, les valeurs données ne satisfont pas le vendeur car le prix est en dessous de ce qu'il espère, mais on se rend compte qu'on est à +/- 5 % du prix au-dessus ou en dessous.

Le prix d'un bien est une valeur estimée dans les limites raisonnables, il est fixé à un instant T avec l'aide d'un expert immobilier.

### Nécessité d'un délai raisonnable :

Un bien à vendre qui reste longtemps sur le marché perd de sa valeur,

Soit il existe un souci technique, juridique ou un problème de prix, quoi qu'il en soit le prix de vente sera revu

Pour notre activité d'avocat : le délai de vente est entre 4 à 6 mois

### Notions fondamentales à connaître :

- La Valeur vénale : correspond au prix acquitté dans les conditions normales de marché  
La Cour de cassation (*ch. Com octobre 2015*) a donné une définition : « *la valeur vénale est constituée par le prix qui pourrait être obtenu par le jeu de l'offre et de la demande dans un marché réel compte tenu de la situation de fait et de droit à cette date* »

On fait une évaluation de la valeur vénale d'un bien libre ou occupé, s'il est occupé il faut tenir compte de certains critères : conditions juridiques et financières et statut de l'occupant (si c'est Starbucks c'est plus intéressant qu'une maroquinerie lambda).

- La Valeur locative : permet d'évaluer la valeur vénale,

Il faut toujours la rechercher : prix auquel peut être raisonnablement loué le bien au moment de l'expertise

En habitation c'est plus simple, surtout sur Paris, car les loyers sont encadrés

- La valeur d'usage ou alternative : tient compte des modifications possibles juridiques, d'urbanisme, changement d'affectation de l'hôtel en habitation ou inversement, changement de certains locaux de bureaux en habitation... la valeur s'en trouve modifiée,

- La Méthode par comparaison : comparer des biens faisant l'objet de l'expertise sur des biens équivalents

Il faut circuler dans le quartier, cartographier les commerces, les transports, on vient « sentir »,

c'est la méthode par le marché. Il n'y a pas deux biens identiques

- La méthode par capitalisation : on capitalise un revenu annuel ou une valeur locative pour parvenir à la valeur vénale en tenant compte d'un taux de rendement qui correspond à un marché spécifique.

Exemple : on est en possession de baux, avis d'échéance, taxes et charges, on va calculer la valeur vénale par le rendement et par le revenu

### **Documents juridiques à obtenir :**

- Titre de propriété
- Relevé d'état hypothécaire
- Plan cadastral
- Règlement de propriété
- Taxes (foncière, d'habitation, de bureaux..)
- Assemblées générales de copropriété
- Appels de charges
- Diagnostics (+ gaz, électricité)
- Diagnostics sur les parties communes (amiante..)
- Baux

### **Documents techniques :**

- Superficies à obtenir :
  - Si habitation : loi carrez qui correspond à la surface de plancher
  - Si plateaux de bureaux : surface utile, on enlève les locaux communs qui ne sont pas commercialisables, et non utiles dans l'activité
  - Si centre commercial : on tient compte de la surface uniquement commerciale,
  - La surface de plancher : (Art. R112-2 du Code de l'urbanisme) on prend en compte les parties dont la hauteur sous plafond > 1,80 m, et tout ce qui est habitable, on ne prend pas en compte le garage, balcons, parties sous combles à moins d'1,80 m, sous-sol
  - La surface habitable : (Art. R111-2 du CCH) : on enlève les cages d'escaliers, les fenêtres, les parties < 1,80 m, loggia, balcon, remises, caves.., Une véranda n'est pas une surface habitable, elle sera seulement mentionnée
- Les garanties (décennale...)
- Les autorisations préalables
- La situation et la localisation du bien
- L'attractivité du secteur : nombre d'annonces immobilières, nombre de commerces, mouvements de population
- La typologie du bien

Sites utiles pour obtention de données

- Site de l'APUR :
- Site de l'AAMTI
- Site de l'INSEE