

Loi Alur et vente en copropriété

SERVICES IMMOBILIERS



Loiselet & Daigremont

É D I T O

La loi Alur, parue en mars dernier, impacte la vie des copropriétés à bien des égards : modification des règles de majorité, introduction de la dématérialisation, gestion financière, relations entre syndic et copropriétaires...

Un des aspects de cette loi qui a fait couler beaucoup d'encre est la création de nouvelles obligations à l'occasion de la vente d'un lot de copropriété. Si les formalités deviennent, année après année, plus lourdes pour tous les intervenants à l'occasion d'une vente, qu'ils soient vendeur, intermédiaire, syndic, notaire ou acquéreur, la dernière loi élève la complication à un niveau jamais atteint à ce jour. À tel point qu'il faudra désormais, entre le recueil de l'accord des parties et la vente définitive, plusieurs semaines voire, dans certains cas, plusieurs mois.

On peut légitimement se demander si ces nouvelles formalités protègent vraiment mieux les parties et si elles n'ont pas plutôt pour effet principal de gripper encore un peu plus un marché immobilier particulièrement déprimé du fait de l'environnement économique.

Devant ces nouvelles difficultés, Loiselet & Daigremont tente d'apporter à ses clients son savoir-faire pour simplifier l'une des phases les plus importantes de la vie de tout copropriétaire...

PHILIPPE LOISELET | JEAN-PIERRE LOISELET

Aide au maintien à domicile avec M&D

Alfred Sauvy, économiste et démographe, prédisait en son temps que « le vieillissement de la population serait le fait social le plus important de la seconde moitié du 20^e siècle ».

L'espérance de vie a en effet presque doublé, du fait d'une réduction drastique de la mortalité infantile et d'un allongement de la durée de la vie après 60 ans, deux causes dont on ne peut que se réjouir. Le 20^e siècle a été marqué par l'explosion de la population mondiale et des gains d'espérance de vie. Le 21^e siècle sera certainement le siècle du vieillissement.

Les personnes âgées ou dépendantes qui souhaitent vivre à domicile ont besoin de soutien. M&D apporte des réponses pérennes à cette problématique. L'aide à domicile est un vrai métier, qui nécessite une réponse personnalisée.

Lors d'un premier rendez-vous, M&D évalue avec la famille les attentes et les besoins exprimés, permettant de remettre une offre détaillée de l'intervention la mieux adaptée à la situation. M&D s'engage à vous garantir : un contrat sur mesure, une suspension possible du contrat (pour vacances familiales par exemple), une souplesse des horaires, une capacité d'évolution de l'intervention en fonction des besoins, un profil d'auxiliaire de vie choisi selon la personnalité du client, une stabilité de relation, grâce à l'intervention de la même auxiliaire de vie, tout au long de la mission.

Contactez M&D au 09 74 50 13 65 ou par e-mail : dominique.tanon@metd.fr



Loiselet & Daigremont avance vers l'est...

De nouveaux clients nous ayant choisis pour gérer leurs copropriétés dans l'Est parisien, une nouvelle agence verra le jour à Bussy-Saint-Georges dans les premières semaines de janvier 2015.

L'équipe en place est d'ores et déjà à pied d'oeuvre pour accueillir nouveaux immeubles et nouveaux copropriétaires dans l'est du Val-de-Marne et en Seine-et-Marne !

Loiselet & Daigremont

16, rue Jean Monnet - 77600 Bussy Saint-Georges

Téléphone : 01 41 22 55 09

E-mail : agence.bussy@l-d.fr



Découvrez **LoDaWeb**
sur www.loiselet-daigremont.fr

L'accès aux documents de votre immeuble



Loi Alur et vente en copropriété

■ L'INFLATION DES DIAGNOSTICS...

Depuis une quinzaine d'années, toutes les copropriétés doivent faire réaliser des diagnostics qui couvrent un champ très étendu de risques de toute nature. Certains de ces diagnostics ne sont heureusement obligatoires qu'en appréciation du risque. Le diagnostic amiante n'est ainsi nécessaire que dans les immeubles construits avant 1997 et celui concernant le plomb que dans ceux antérieurs à 1949.

Tous ces diagnostics sont réalisés par des sociétés spécialisées, à l'initiative de la copropriété lorsqu'ils concernent les parties communes. Ils sont mis à jour lorsque cela est nécessaire et ils sont tenus à la disposition des copropriétaires (directement accessibles sur LoDaWeb pour Loiselet & Daigremont).

Certains diagnostics sont à la charge du seul propriétaire (et non de la copropriété). Dans cette catégorie, on trouve :

- le diagnostic de performance énergétique (DPE) qui deviendra d'ailleurs prochainement obligatoire sur le plan collectif...
- l'état des installations de gaz et d'électricité (si elles ont plus de 15 ans),
- l'état des risques naturels miniers et technologiques,
- l'assainissement,
- les termites.

À cette série de diagnostics, s'ajoute la nécessité de

fournir le mesurage du lot lorsqu'il est destiné à l'habitation (loi Carrez) et désormais la surface habitable... qui est différente de la surface « Carrez » !...

■ ... À FOURNIR EN CAS DE VENTE

À ces diagnostics techniques, qu'un vendeur d'un lot de copropriété doit fournir à son acquéreur, s'ajoutent de nouvelles pièces très diverses.

Par exemple, si des travaux ou des modifications ont été apportés à l'appartement, le vendeur se doit de présenter à l'acheteur les autorisations administratives requises, la ou les autorisations de la copropriété, et les justificatifs de la réalisation des travaux.

■ LES DOCUMENTS DE LA COPROPRIÉTÉ

Le vendeur doit remettre un exemplaire du règlement de copropriété et de tous les modificatifs, et ce depuis la naissance de la copropriété.

Au titre de l'information sur la copropriété, il doit fournir :

- les trois derniers procès-verbaux d'assemblée générale,
- le budget prévisionnel de l'année en cours et les charges des deux derniers exercices,
- la quote-part des charges du lot cédé pour les mêmes périodes,
- le montant des sommes éventuellement dues par le cédant,
- le montant de celles que devra verser l'acquéreur en remboursement au vendeur des avances de trésorerie et du fonds de travaux,
- un état des impayés de la copropriété,
- la quote-part du vendeur dans le fonds de travaux relatif au lot vendu,
- le carnet d'entretien de l'immeuble.

Les copropriétaires détiennent la plus grande partie de ces documents qu'ils ont reçus pour certains lors de l'achat du bien, pour d'autres, au moment de leur établissement (convocations, comptes, procès-verbaux).

Il n'en demeure pas moins que cette opération de récolement est relativement contraignante. De plus, la loi impose de les fournir rapidement à l'acquéreur, car le délai de rétractation dont il bénéficie ne commence à courir que lorsque ce dernier dispose de l'ensemble des documents obligatoires.

■ DES VENTES PLUS COMPLEXES À RÉALISER...

Ces obligations supplémentaires ont un coût pour le propriétaire et demandent souvent beaucoup de temps pour retrouver ou réunir les nombreux documents nécessaires. Pour le seul compromis de vente, la loi Alur a ainsi multiplié par 10 le nombre de pages nécessaires avant toute signature. Comme la presse s'en est fait l'écho au cours de l'été 2014, la somme des documents « utiles » peut aisément dépasser les 500 pages ! Pages qui, dans la plupart des cas, ne seront même pas lues par ceux auxquels elles sont destinées...

Toutefois, étant devenues obligatoires, leur absence peut remettre en cause une vente à chaque étape du processus.

Ceci montre à quel point les pouvoirs publics se sont finalement peu préoccupés des intérêts des consommateurs, en multipliant des formalités dont le caractère indispensable est loin d'être démontré.

Pour notre part, face à cette complexification croissante, nous avons décidé de tout mettre en oeuvre pour faciliter les démarches de nos clients vendeurs pour :

- évaluer le bien à son meilleur (mais juste) prix,
- réaliser le plus exactement possible les opérations juridiques de la vente,
- simplifier les opérations liées à la cession vis-à-vis de la copropriété,
- présenter des acquéreurs sérieux et fiables à nos clients,
- informer régulièrement des démarches opérées par l'agent immobilier avant, pendant et après la durée du mandat.

Donnez votre avis sur les travaux et les entreprises qui interviennent dans votre immeuble !

Loiselet & Daigremont est partenaire de **batiref.fr**



2015 : Feu de bois dans la cheminée : c'est fini...

Dans le but d'améliorer la qualité de l'air en Ile-de-France, faire un feu de bois dans une cheminée est désormais interdit dans les 435 communes de l'agglomération parisienne, à compter du 1^{er} janvier 2015. Les inserts et poêles restent autorisés en dehors de Paris...

■ LES INNOVATIONS LOISELET & DAIGREMONT... UN VRAI + !

Conscients des difficultés nouvelles que peuvent rencontrer les propriétaires vendeurs, nous avons développé pas moins de trois véritables innovations, proposées dans le cadre de notre mandat exclusif de vente. Celles-ci, comme d'autres dans le passé, devraient être reprises par nos confrères, mais restent à ce jour uniques sur le marché de la transaction. Petit tour de ces nouveautés...

1 | Le développement d'une **base de données des prix pratiqués dans un immeuble**. Cet outil inédit, mis à disposition de nos commerciaux, leur permet d'étayer leur évaluation en terme de prix. Certes, s'il existe des données par quartier, il n'existait pas, à ce jour, d'informations particulières relatives aux transactions enregistrées dans un immeuble. Loiselet & Daigremont est aujourd'hui en capacité de donner, dans une grande majorité des immeubles dont il assure la gestion, une information précise sur la plupart des transactions réalisées.

On obtient alors le prix « vérité » et non le prix de la mise en vente. Il ne s'agit plus d'un prix au mètre carré de quartier, mais du prix pratiqué dans la résidence, dans le cadre de ventes réellement réalisées. Une véritable exclusivité Loiselet & Daigremont.

2 | Quel agent immobilier informe son client vendeur des actions qu'il mène quasi en temps réel dans le cadre de la vente d'un bien immobilier ? Loiselet & Daigremont Transactions, agent immobilier certifié à la norme ISO 9001 (assurance qualité), crée le **rapport de suivi de mandat**, et l'adresse, tous les 15 jours, à son mandant. Ce rapport porte notamment sur les informations auxquelles aspire tout vendeur : la présentation de son bien, les actions commerciales engagées, les réactions des candidats acquéreurs et la situation du bien en regard du marché local.

3 | Loiselet & Daigremont, impliqué depuis plusieurs années dans la dématérialisation des documents en gestion immobilière, a choisi d'utiliser cette voie pour la transaction. Nos équipes techniques et juridiques ont, à la suite de la publication de la loi Alur, en quelques semaines seulement, conçu un système de **remise sécurisée des documents par voie dématérialisée, sur clé USB**. Une solution sûre sur le plan juridique, qui a reçu l'agrément du CRIDON (Centre de Recherche, d'Information et de Documentation Notariale). Cette solution est efficace sur le plan technique, et nettement plus pratique pour les différents acteurs, qu'ils soient acheteurs, vendeurs ou notaires !

Le savoir-faire de Loiselet & Daigremont, et son temps d'avance au regard de la concurrence en font aujourd'hui le seul agent immobilier à proposer, dans le cadre de ses mandats exclusifs de vente, ces trois innovations majeures au service des vendeurs... mais également des acheteurs.

Prévenir les risques en copropriété

Loiselet & Daigremont a la volonté constante de s'intéresser à la vie dans les copropriétés dont la gestion lui est confiée. Pour preuve son slogan « Bien dans mon immeuble » ou l'organisation, depuis près de 10 ans, de l'Observatoire du Bien-être dans les immeubles, parrainé par le Ministère du Logement. C'est dans ce cadre que Loiselet & Daigremont a convié en septembre dernier les membres de conseils syndicaux à une table ronde sur les risques en copropriété avec trois spécialistes intervenants qui ont répondu aux questions des participants. Ils ont dit...

- **Les accidents cardiaques à domicile**, avec le Professeur Xavier Jouven.

Pourquoi installer des défibrillateurs dans les immeubles nous demandez-vous régulièrement ? « Avec un appareil cardiaque, on n'est jamais certain de sauver une vie, mais il est criminel de ne rien tenter », a répondu le Professeur Jouven. Parallèlement aux accidents rencontrés dans les lieux publics, 75 % des décès surviennent à domicile. C'est donc là qu'ils sont les plus utiles.

- **La crue centennale de la Seine**, avec le colonel Frédéric Sépot, chef d'état-major du Secrétariat Général de la Zone Défense et de Sécurité (SGZDS) de l'Ile-de-France.

Analyser les différents types de risques, envisager les situations pendant la crue et préparer l'après-crise, telle est l'action du SGZDS pour la métropole francilienne. Aujourd'hui, peu de risques apparents pour voir la crue de 1910 revenir en 2015, mais « le risque zéro n'existe pas », a rappelé Monsieur Sépot, « et il est de notre rôle à tous de l'envisager et d'anticiper ». Une information à l'attention des syndicats et des conseils syndicaux sera bientôt disponible sur Paris et la petite couronne.

- **Les incivilités dans les immeubles**, avec Michel Terrioux, délégué général de la Fnaim Grand-Paris.

« Face aux menaces, la prévention est, pour l'intervenant, plus que jamais un apprentissage collectif et une coproduction. En tant que citoyens, nous sommes tous concernés par la sécurité. Celle-ci ne peut rester le seul apanage des professionnels. Les citoyens doivent aussi se saisir de la question ». Michel Terrioux rappelle que de plus en plus de copropriétés autorisent les forces de police à rentrer dans les halls d'immeuble. La présence humaine également au sein des immeubles, celle d'un gardien par exemple est essentielle comme le montre la vidéo/micro-trottoir retransmise pendant le colloque.

