

# INTRODUCTION

Le patrimoine national s'entend comme le patrimoine des résidents sur le territoire national. Il se compose des actifs financiers et des actifs non financiers (logements, autres bâtiments, machines et équipements, actifs incorporels, terrains) desquels on déduit les passifs financiers. Fin 2017, ce patrimoine net s'élève à 14 762 milliards d'€, soit environ sept années de PIB. Les ménages, avec 11 494 milliards d'€, en détiennent 78 %. Cette part est montée jusqu'à 93 % à la fin des années 2000 tandis qu'elle était de 75 % en 1988 et de 63 % en 1980. En outre, le rapport patrimoine/revenu a fortement progressé dans le temps. Sur la période 1949-1985, ce rapport a été légèrement inférieur à 4, puis légèrement supérieur de 1985 à 1993, pour évoluer fortement jusqu'en 2000 et atteindre un patrimoine environ sept fois supérieur au revenu disponible brut. Il a encore augmenté depuis et est égal aujourd'hui à 8,5. Les ménages français, et ce malgré les crises des années 2007-2008 et 2012, se sont donc fortement enrichis. L'accélération des prix de l'immobilier est la principale cause de cette augmentation de richesse. Les ménages ont accru considérablement la part de leurs actifs à long terme dans leur patrimoine : immobilier, actions et assurance-vie. Il semble que cette situation soit le fait, d'une part de l'allongement de la durée de vie et du souci de préparer la retraite et, d'autre part, de préserver le niveau des revenus. Cependant, même si le patrimoine des français s'est apprécié, il reste très concentré. Les 10 % des ménages les plus riches possèdent environ 45 % du patrimoine total, tandis que les 50 % disposant des revenus les plus faibles n'en détiennent qu'un peu moins de 10 %.

L'accession à la propriété a fortement progressé au cours des décennies 60, 70 et 80 pour doubler, passant de 6 millions de propriétaires occupants en 1963 à 11,7 millions en 1990, représentant environ 54 % des ménages. Ce taux a encore légèrement progressé depuis pour atteindre aujourd'hui un peu moins de 60 %. Ce taux est

en-dessous de la moyenne européenne, avec 70 % de propriétaires occupants. Environ 10 % des ménages détiennent, par ailleurs, une résidence secondaire. L'immobilier constitue donc le bien le plus important dans le patrimoine des français. Malgré tout, il n'est pas toujours possible, sauf cas rares, de négocier un actif immobilier comme un simple actif financier coté sur un marché réglementé. Mais faut-il parler aujourd'hui de marché immobilier ou de marchés immobiliers? Les spécialistes estiment que définir l'immobilier comme un marché global et unique n'est pas satisfaisant. Ces professionnels penchent plutôt pour l'existence de micromarchés immobiliers qui ont peu ou pas de caractéristiques communes. En effet, les actifs immobiliers présentent un fort degré d'hétérogénéité et nécessitent, pour un investisseur, d'engager des fonds importants pour les acquérir. En outre, leur manque de liquidité, l'opacité du marché et le nombre important d'acteurs, amoindrissent, *a priori*, leur intérêt. Pour autant, l'immobilier reste, aux yeux de beaucoup, une valeur-refuge.

Quiconque souhaite vendre sa résidence principale, ou acheter un bien immobilier dans le neuf ou l'ancien, a besoin de connaître avec précision et certitude l'état du marché considéré. De nombreuses questions en découlent. Pourquoi des investisseurs se lancent-ils dans l'ancien plutôt que dans le neuf ou inversement? De quels critères et de quels éléments dispose-t-on pour définir avec justesse le prix d'un bien immobilier? Les terrains sont-ils estimés en utilisant des méthodes similaires à celles des immeubles bâtis? Comment les notaires, l'Administration fiscale, les juges font-ils pour évaluer les biens immobiliers? Connaître avec précision sa capacité d'épargne et son taux d'endettement, c'est-à-dire ce à quoi l'on peut prétendre auprès de son banquier, les taux d'intérêt du marché et les différents prêts accessibles en fonction de son objectif et de ses revenus nécessite également une étude approfondie. Une personne physique, les constructeurs, les promoteurs, les architectes, les géomètres-experts, les agents immobiliers, les administrateurs de biens ou les marchands de biens disposent également de garanties lors d'un emprunt. Des assurances existent et sont même obligatoires dans certains cas. De même que des garanties ont été mises en place pour protéger les acquéreurs, d'autres ont été créées pour les vendeurs, les cautionnaires et les banquiers.

Nul n'est censé ignorer la loi, mais en matière d'immobilier et d'urbanisme, le sujet n'est pas chose aisée. Quels documents prévalent sur quels autres ? Les règles en matière sont régies par plusieurs documents (règlement national d'urbanisme, schémas régionaux et plans locaux d'urbanisme). Le règlement à suivre variera, selon que la commune sur laquelle se trouve le bien dispose ou non d'un plan local d'urbanisme. L'Administration dispose, en outre, de nombreux droits, notamment celui de pouvoir préempter un bien se situant dans des zones particulières définies, en d'autres termes d'être privilégiée sur un acte de vente. Vous devrez également avoir recours aux services de l'Administration en cas de demande de permis de construire, de demande de travaux ou de certificat d'urbanisme. Mais le législateur a toutefois mis en place une loi dite loi Carrez en matière de surface habitable, qui a le mérite d'exister et de clarifier la situation dans les copropriétés.

Les modes de détention en matière immobilière sont très nombreux. Hormis les investissements effectués dans un but de défiscalisation, l'immobilier peut être acquis et détenu dans un patrimoine sous des formes aussi diverses que distinctes : en viager, par adjudication, par le biais d'une vente aux enchères, en direct, en multipropriété, à travers une société civile immobilière, mais aussi par l'intermédiaire de titres, c'est-à-dire de pierre-papier. En tout état de cause, il est indispensable de connaître les subtilités de l'acquisition et de la vente, la distinction entre un compromis de vente et une promesse de vente, de bien cerner les mécanismes d'évaluation d'un appartement ou d'une maison tout autant que les normes de qualité, de salubrité et de sécurité afférentes aux immeubles.

Pour les profanes, la fiscalité représente toujours un frein à la consommation et à l'investissement. On peut même affirmer que la France, dans ce domaine, fait preuve d'une ingéniosité inégalée par comparaison avec les pays voisins : entre les taxes afférentes à l'immobilier, les mesures fiscales dérogatoires incitatives à l'investissement immobilier en tous genres, la fiscalité propre à l'habitation principale, les revenus fonciers qui génèrent tous les ans des soucis à ceux qui remplissent leur déclaration n° 2044, le système complexe du calcul de l'impôt lors de la réalisation d'une plus-value immobilière, la fiscalité reste un domaine réservé aux spécialistes. À dire vrai, un livre entier consacré à la fiscalité immobilière ne suffirait pas à épuiser le sujet.

Tout propriétaire-bailleur est confronté à un dilemme. Faut-il gérer soi-même son bien ou vaut-il mieux avoir recours aux services d'un intermédiaire spécialiste de l'immobilier pour effectuer toutes les tâches qui incombent à un propriétaire – moyennant rémunération, cela va de soi? Peut-on modifier facilement et sans contrainte le montant du loyer? L'expulsion d'un locataire indélicat qui ne paye pas ses loyers est-elle possible sans recours à la justice? Comment rédiger un préavis, un état des lieux? Quelles assurances existe-t-il pour se couvrir? Par ailleurs, si vous ne souhaitez pas investir ou gérer un bien de façon classique, l'exotisme peut-être une solution : pourquoi ne pas placer votre argent dans l'immobilier d'entreprise, dans un parking ou des bois ou forêts? En gestion de patrimoine, il est de rigueur d'effectuer un bilan de la ou des personne(s) concernée(s), d'en extraire les objectifs et les motivations patrimoniales essentielles et d'y apporter des solutions à partir d'un diagnostic fouillé. Dans la partie de ce guide, nous apporterons des solutions à des questions précises en matière successorale et patrimoniale.

Première partie

---

# **Les acteurs de l'immobilier**



# Chapitre 1

---

## Les professionnels de la construction immobilière

### 1. Le promoteur

*Fédération nationale :*

Fédération des promoteurs immobiliers : [www.fpi-france.fr](http://www.fpi-france.fr)  
106, rue de l'Université, 75007 Paris

*Principaux promoteurs :*

Altarea Cogedim ([www.alatreacogedim.com](http://www.alatreacogedim.com));

Bouygues Immobilier ([www.bouygues-immobilier.com](http://www.bouygues-immobilier.com));

BPD Marignan ([www.marignan-immobilier.com](http://www.marignan-immobilier.com));

CDC Habitat ([www.cdc-habitat.com](http://www.cdc-habitat.com));

Eiffage immobilier ([www.eiffage-immobilier.fr](http://www.eiffage-immobilier.fr));

Groupe 3F ([www.groupe3f.fr](http://www.groupe3f.fr)); Groupe Pichet ([www.pichet.com](http://www.pichet.com));

Icade ([www.icable.fr](http://www.icable.fr)); Kaufman & Broad ([www.kaufmanbroad.fr](http://www.kaufmanbroad.fr));

Linkcity ([www.linkcity.com](http://www.linkcity.com)); Nexity ([www.nexity.fr](http://www.nexity.fr));

Ogic ([www.agic.fr](http://www.agic.fr)); Sogeprom ([www.sogeprom.fr](http://www.sogeprom.fr));

Vinci immobilier ([www.vinci-immobilier.com](http://www.vinci-immobilier.com)).

L'activité du promoteur, comme l'indiquent les statuts de la Fédération nationale des promoteurs constructeurs (FPI), consiste à «prendre de façon habituelle et dans le cadre d'une organisation permanente l'initiative de réalisations immobilières et assumer la responsabilité de la coordination des opérations intervenant pour l'étude, l'exécution et la mise à disposition des usagers de programmes de construction». Le promoteur est donc celui qui assure la mobilisation des capitaux nécessaires à la construction d'un programme immobilier et commercialise les biens construits. La rémunération du promo-

teur est libre. Certains promoteurs, qui ont souvent été au préalable architectes ou entrepreneurs en bâtiment, jouent également le rôle de maître d'ouvrage. La FPI (Fédération des Promoteurs Immobiliers : [www.fpi-france.fr](http://www.fpi-france.fr)) recense 2 650 entreprises de promotion immobilière qui emploient environ 30 000 personnes pour un chiffre d'affaires de 4,31 milliards d'€ en 2017. Les filiales de grands groupes réalisent environ la moitié du chiffre d'affaires. Sur la période 2014-2017, les promoteurs immobiliers ont vendu 134 000 logements chaque année en moyenne. Le contrat de promotion immobilière est défini par l'article 1831-1 du Code civil : «Le contrat de promotion immobilier est un mandat d'intérêt commun par lequel une personne dite promoteur immobilier s'oblige envers le maître d'un ouvrage à faire procéder, pour un prix convenu, au moyen de contrats de louage, à la réalisation d'un programme de construction d'un ou de plusieurs édifices».

## 2. Le maître d'ouvrage et le maître d'œuvre

### 2.1. Le maître d'ouvrage

Le maître d'ouvrage est en quelque sorte le chef d'orchestre d'une opération immobilière. Il a des responsabilités diverses comme le choix du terrain, de l'architecte, du projet, des entrepreneurs, la recherche des financements, la gestion et la vente de l'opération et enfin la coordination de tous les corps de métiers. Il doit donc être compétent dans des domaines aussi différents, mais complémentaires, que le droit, la finance, l'architecture, la technique, le commercial et le management.

Le maître d'ouvrage peut être une personne physique ou une personne morale qui en tant que propriétaire d'un droit de construction, d'un terrain ou d'un immeuble bâti conclut un contrat avec des professionnels du bâtiment afin qu'ils construisent un immeuble pour son propre compte. Il peut donc être, soit le promoteur lui-même, soit un investisseur, comme par exemple une société foncière, pour lequel l'immeuble est réalisé. Enfin, le maître d'ouvrage peut déléguer la maîtrise de l'ouvrage ou, au contraire, recevoir une mission dite de «maîtrise d'ouvrage déléguée» (MOD). La loi du 4 janvier 1978 oblige le maître d'ouvrage à souscrire une assurance dommages-ouvrages.



## 2.2. Le maître d'œuvre

Le maître d'œuvre est l'entrepreneur qui réalise les travaux. C'est le spécialiste de la construction et l'assistant à la maîtrise des ouvrages. En cas d'absence d'un entrepreneur général, l'architecte peut prendre en charge les responsabilités de maître d'œuvre. Il remplit cette fonction lorsque les entreprises travaillent en « corps d'état séparé », il est alors chargé de la coordination des travaux. Le travail de l'architecte est de dessiner les plans et de mettre en place un descriptif des travaux en se faisant aider généralement par un bureau d'étude technique sur des points particuliers comme le calcul de structure du béton, ou tout ce qui a trait aux installations de chauffage et de climatisation. Le contrat passé entre le maître d'œuvre et le maître d'ouvrage peut être un contrat-type, établi par la profession : contrat de « louage d'ouvrage », contrat de « promotion immobilière », contrat de « construction de maisons individuelles », etc. Le maître d'œuvre engage sa responsabilité et est soumis à la garantie décennale.

## 3. L'architecte

Ordre des notaires (Conseil national) : [www.architectes.org](http://www.architectes.org)

UNSA (Union Nationale des Syndicats Français d'Architectes) :

[www.syndicat-architectes.fr](http://www.syndicat-architectes.fr)

FN CAUE (Fédération Nationale des Conseils d'Architectes, d'Urbanisme et de l'Environnement) : [www.fncaue.com](http://www.fncaue.com)

### 3.1. Contexte

Il y a environ 30 000 architectes (29 % de femmes et 10 882 sociétés) inscrits au tableau de l'Ordre en France qui réalise un chiffre d'affaires de 51,6 milliards d'€ en 2016. La France compte 44,4 architectes pour 100 000 habitants très inférieur à la moyenne européenne (82). L'âge moyen est de 50,4 ans, mais le métier a tendance à se rajeunir et à se féminiser. Aujourd'hui, les femmes représentent 42 % des architectes de moins de 34 ans et 50 % des nouveaux inscrits. Un peu plus de 1 000 nouveaux architectes s'inscrivent annuellement auprès de l'Ordre. Les entrées et les sorties sont approximativement équivalentes. La part des architectes associés est passée de 5 % en 1983 à 44 % en 2017. 46 % des architectes

exercent en libéral contre 83 % en 1983. L'Île-de-France concentre 33 % des inscrits, l'Auvergne-Rhône-Alpes 12 %, l'Occitanie 10 %, al PACA 9 %, la Nouvelle-Aquitaine 8 %, le Grand Est 6 %, les Hauts-de-France et les Pays-de-la-Loire 4 %.

L'architecte a pour rôle d'élaborer des projets de construction et d'en diriger l'exécution. Sa profession est réglementée. Elle suppose l'acquisition d'un diplôme d'une école d'architecture et l'affiliation à l'Ordre des architectes, et relève de la tutelle du ministère de la Culture. L'architecture est déclarée d'intérêt public depuis une loi sur l'architecture n° 77-2 du 3 janvier 1977, ce qui oblige à avoir recours à un architecte pour la conception et l'élaboration ou pour l'obtention d'un permis de construire pour tout projet d'une superficie supérieure à 150 m<sup>2</sup>.

### 3.2. Missions

Ses missions envers ses clients sont mentionnées dans un contrat d'architecte. Si vous recourez à un architecte qui réalise le plan de votre maison et se charge de la construction, vous devrez signer avec lui un « contrat de construction d'une maison individuelle avec fourniture de plan ». Les missions peuvent concerner l'opération de construction dans sa globalité, c'est-à-dire depuis la conception des plans en passant par la gestion des appels d'offres et le suivi du bon fonctionnement de l'opération. Il est également compétent pour effectuer la mesure des surfaces et pour expertiser les bâtiments. Ces principales missions sont d'établir les plans et devis, de préparer les projets de marché aux entreprises, de vérifier la bonne exécution des conventions passées avec le maître d'ouvrage, de contrôler les travaux effectués par les entreprises, de coordonner les travaux et assurer leur réalisation, d'arrêter la date de la réception de l'ouvrage et enfin de faire appliquer sur le chantier les dispositions réglementaires et légales.

### 3.3. Métier

Il peut effectuer le choix de se spécialiser : architecte-voyer, architecte-urbaniste, architecte-conseil, architecte des collectivités territoriales ou architecte d'environnement. Il peut aussi être recruté sur concours pour intégrer la Fonction publique et devenir architecte des Bâtiments de France ou architecte en chef des Monuments Historiques.

### 3.4. Rémunération

Selon la CIPAV (Caisse Interprofessionnelle de Prévoyance et d'Assurance Vieillesse), le revenu moyen d'un architecte est légèrement supérieur à 42 000 €, le revenu médian de 26 620 €. La rémunération est fonction de la mission pour laquelle l'architecte est mandaté. En général, elle représente un pourcentage du coût des travaux (entre 8 % et 12 % HT), mais elle peut aussi être forfaitaire (uniquement lorsque la mission et le projet de construction sont parfaitement connus à l'avance). Il existe enfin la rémunération à la vacation horaire qui s'applique aux missions courtes et définies avec précision. Il est possible de combiner plusieurs types de rémunérations. Le contrat signé avec l'architecte doit préciser son mode de rémunération, ainsi que le montant de ses honoraires. Les honoraires sont versés à mesure de l'achèvement des travaux : études préliminaires (5 %), avant-projet (15 %), dossier du permis de construire (15 %), projet et dossier de constitution des entreprises (20 %), marchés (5 %), direction et comptabilité des travaux (35 %) et réception des travaux (5 %).

## 4. Le géomètre expert

Ordre des géomètres experts  
40, Avenue Hoche  
75008 Paris  
Tél. : 01 53 83 88 00  
[www.geometre-expert.fr](http://www.geometre-expert.fr)

La profession de géomètre expert est réglementée par la loi du 7 mai 1946 qui institue l'Ordre des géomètres experts et le définit comme celui qui «réalise les études et les travaux topographiques qui fixent les limites des biens fonciers et, à ce titre, lève et dresse les plans et documents topographiques concernant la définition des droits attachés à la propriété foncière, tels que les plans de division, de partage, de vente et d'échange des biens fonciers, les plans de bornage ou de délimitation de la propriété foncière». Un géomètre, pour exercer, doit avoir obtenu un diplôme d'ingénieur de niveau bac + 5 (représentant 70 % des nouveaux diplômés) ou un diplôme de géomètre-expert

foncier DPLG (Diplômé Par Le Gouvernement) et être affilié à l'Ordre des géomètres experts. 1831 géomètres-experts sont inscrit à l'Ordre (seulement 11,6 % sont des femmes) représentant 1 188 cabinets répartis pour 73 % en société et 27 % en cabinets individuels. Dans leurs cabinets, les géomètres-experts emploient 10 000 salariés (2/3 des cabinets comptent moins de 6 salariés) et représentent un chiffre d'affaires de l'ordre de 800 millions d'€.

Le géomètre expert est le professionnel en charge de la mesure du sol. Il peut intervenir en tant que conseil auprès des particuliers et des collectivités pour toutes les opérations de construction et d'aménagement. Il effectue les levées topographiques et le bornage des propriétés. Avec le temps, son intervention est de plus en plus demandée afin de redéfinir les limites des propriétés, qui varient avec les changements successifs de propriétaires.

En définitive, le géomètre expert peut :

- › définir les limites exactes et la superficie d'un terrain,
- › établir les plans nécessaires à une demande de permis de construire,
- › être responsable de la maîtrise d'œuvre d'opération de viabilisation d'un terrain,
- › informer des servitudes attachées à un terrain, des possibilités de construction,
- › expertiser des biens, en assurer leur gestion locative,
- › chercher un acquéreur (comme un agent immobilier),
- › effectuer des démarches administratives telles que constituer un dossier de demande de permis de construire, solliciter un certificat d'urbanisme, effectuer la demande d'autorisation de lotir,
- › être syndic de copropriété,
- › établir ou modifier des documents de copropriété (état descriptif de division, plan, règlement...).

**⇒ À savoir**

Dans le cadre de la vente d'un bien en copropriété et pour le respect de la loi dite Carrez du 18 décembre 1996, le recours à un géomètre est particulièrement recommandé afin d'éviter les problèmes de mesure de surface habitable, sous peine de nullité de l'acte de vente qui peut être obtenue à la demande de l'acquéreur si aucune mention n'en est faite dans l'acte ou dans le compromis de vente. Une erreur de 5 % est acceptée. Au cas où la surface mentionnée dans l'acte est inférieure de plus de 5 % à la superficie réelle, l'acquéreur peut alors faire une demande de réduction de prix auprès du vendeur, de l'architecte ou du géomètre. La loi SRU est venue compléter la loi Carrez notamment sur le bornage et le diagnostic technique.

## 5. L'aménageur lotisseur

On le désigne aussi parfois sous l'appellation d'«aménageur foncier» ou de «promoteur foncier». Il est un spécialiste de l'aménagement foncier et parfois confondu avec le promoteur immobilier (il peut être promoteur quand il ne revend pas les lots viabilisés mais décide d'y construire des bâtiments en vue de revendre ou louer ces derniers). Il n'est pas à proprement parler un constructeur mais un aménageur qui se charge d'aménager un terrain en vue d'en faire un lotissement. Sa tâche principale consiste à acquérir des terrains en vue de les revendre par lots. Cependant, entre la phase d'acquisition des terrains et la phase de revente des lots, le lotisseur doit viabiliser ces derniers, c'est-à-dire à les rendre constructibles tant au niveau administratif (obtention des permis d'aménager et de construire) que sur le plan technique (desserte aux réserves d'eau, d'électricité, de gaz, d'assainissement, d'Internet, etc.).



## Chapitre 2

---

# Les professionnels des transactions et de la gestion immobilière

## 1. Le marchand de biens ou rénovateur

[www.legalstart.fr](http://www.legalstart.fr)

[www.devenir-marchanddebiens.com](http://www.devenir-marchanddebiens.com)

### 1.1. Définition

Les marchands de biens sont les personnes considérées comme des commerçants qui, habituellement, achètent en leur nom en vue de les revendre pour faire un bénéfice, des immeubles, des fonds de commerce, des actions ou parts de sociétés immobilières.

### 1.2. Obligations

Le marchand de biens doit respecter de nombreuses obligations. Tout d'abord, comme tout commerçant, il est tenu de s'immatriculer au registre du commerce et des sociétés. Il doit tenir une comptabilité et procéder à l'établissement de comptes annuels. Il est également responsable des vices cachés des biens qu'il vend. Il doit en outre souscrire une assurance responsabilité civile professionnelle ainsi qu'une assurance garantie décennale. Dans le cas où il effectue d'importants travaux de rénovation dans un immeuble, il doit souscrire une assurance « dommages-ouvrage » avant l'ouverture du chantier. Cette assurance le couvre contre d'éventuels dommages en dehors de toute

recherche de responsabilité. Lors de la revente des biens immobiliers, il doit fournir à l'acquéreur des diagnostics techniques et des certificats (de superficie en cas de vente d'un lot de copropriété par exemple). Dans le cas où le bien est loué au moment de l'achat, il a pour obligation de poursuivre le bail de location. Enfin, il doit demander des autorisations préalables en cas de construction ou en cas de changement d'usage des locaux ou de rénovations importantes.

### 1.3. Formes juridiques

L'activité de marchand de biens peut être exercée sous plusieurs formes juridiques :

- › société en nom collectif (SNC) avec une transparence fiscale, les bénéfices étant imposés directement pour chaque associé, suivant le régime des BIC. L'inconvénient majeur pour chaque associé c'est qu'il est solidairement et indéfiniment responsable du passif social ;
- › personne physique : les bénéfices sont déterminés et taxés suivant le régime des BIC ;
- › société commerciale : société à responsabilité limitée (SARL), ou entreprise unipersonnelle (EURL), ou société anonyme (SA), ou société par actions simplifiées (SAS), ou société par action simplifiée unipersonnelle (SASU).

À noter que l'activité de marchand de biens ne peut pas être exercée par une société civile, car elle est de nature commerciale.

### 1.4. Fiscalité et frais

#### Fiscalité

Le marchand de biens est imposé dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC).

#### Contribution Foncière des Entreprises

Son montant est variable d'une ville à l'autre, en principe moins élevé dans celle totalisant un nombre d'entreprises plus important. Elle peut varier entre quelques centaines d'euros et plusieurs milliers d'euros annuellement.



### Les frais de notaire

Le marchand de biens bénéficie de frais de notaire réduits, applicables selon le tableau suivant :

Montant soumis aux frais de notaire	Taux applicable	Montant des frais de notaire
100 000 €	3,86 %	3 860 €
200 000 €	2,83 %	5 650 €
300 000 €	2,49 %	7 460 €
400 000 €	2,31 %	9 250 €
500 000 €	2,21 %	11 060 €

### La TVA

La TVA s'applique sur la marge brute, c'est-à-dire sur le prix de vente diminué du prix d'achat, des frais d'achat et des éventuels travaux de rénovation. Son taux est de 20 %.

*Exemple* : Un bien a été acheté 400 000 € et revendu après rénovation 520 000 €. La marge est donc de 120 000 €. Le calcul s'effectue en deux étapes : on détermine en premier lieu le prix HT de la marge, soit  $120\,000/1,2 = 100\,000$  €, puis le montant de la TVA à reverser à l'État, soit  $120\,000 - 100\,000 = 20\,000$  €.

## 2. L'agent immobilier

### 2.1. Rôle et statuts

L'agent immobilier sert d'intermédiaire professionnel entre le vendeur et l'acquéreur d'un bien immobilier, sans être propriétaire du bien qu'il vend. C'est une personne physique ou morale, spécialiste de la transaction immobilière. Pour exercer son métier, l'agent immobilier doit respecter la loi HOGUET mise en place en 1970 qui réglemente la profession. À ce titre, il doit être en possession d'une carte professionnelle renouvelable tous les trois ans, délivrée par la Chambre de Commerce et d'Industrie. L'absence de carte professionnelle l'expose à une peine de 6 mois de prison et 7 500 € d'amende. Il doit être également couvert par une responsabilité civile professionnelle (RCP)

et justifier d'une garantie financière par cautionnement d'un organisme de garantie collective ou d'une banque. Le montant de cette garantie doit être au moins égal au montant maximal des fonds que le titulaire de la carte professionnelle envisage de détenir. Le montant minimal de cette garantie est de 110 000 € à l'exception des jeunes entreprises de moins de deux ans où elle est fixée à 30 000 €.

## 2.2. Obligations et responsabilités

L'agent immobilier a cinq obligations principales. En premier lieu, il doit s'assurer auprès d'une compagnie d'assurance agréée afin d'obtenir une responsabilité civile. En deuxième lieu, il doit afficher à l'entrée de son agence de façon visible et lisible les prix TTC pratiqués, le numéro de sa carte professionnelle, le nom et l'adresse de la banque ou de l'organisme qui garantit l'agent immobilier et le montant de la garantie financière. En troisième lieu, il doit faire figurer sur tous les documents, contrats et correspondances à usage professionnel, le numéro d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés. En quatrième lieu, il a l'obligation de suivre une formation continue d'une durée minimale de 14 heures par an (ou 42 heures au cours de 3 années consécutives d'exercice) et qui doit porter sur des questions juridiques, économiques, commerciales, la déontologie (au moins deux heures sur trois ans), les techniques concernant la construction, l'habitation, l'urbanisme, la transition énergétique. Enfin, pour chaque établissement, il doit effectuer une déclaration préalable d'activité en mentionnant le numéro de sa carte professionnelle.

L'agent immobilier a également un certain nombre de responsabilités. Par exemple, même s'il n'est pas tenu à une obligation de résultat, il a une obligation de moyens et a un devoir de conseil. Sa responsabilité est également engagée en cas de vices cachés.

## 2.3. Rémunération

La rémunération de l'agent immobilier est libre depuis 1987, mais ses tarifs doivent obligatoirement être affichés. Elle peut être réduite en justice si elle trop excessive (Cour de cassation, 1<sup>re</sup> Civ., 16 janvier 1980). Elle est bien entendu négociable et se situe dans une fourchette comprise entre 4 et 10 % du prix du bien mis en vente. Pour les loca-

tions, cette commission se situe entre 10 et 15 % du montant annuel du loyer net hors charges, payée pour moitié par le locataire et pour l'autre moitié par le bailleur. Pour prétendre à une commission, l'agent immobilier doit impérativement agir en vertu d'un mandat. La commission rémunère le travail d'intermédiaire, l'estimation des travaux, de la valeur du bien, les visites, les frais de publicité dans les journaux, les revues, les magazines, sur Internet... Aucune commission ne peut être versée, exigée ou acceptée par l'agent immobilier avant que l'opération n'ait été effectivement conclue (Cour de cassation, 1<sup>re</sup> Civ., 9 novembre 1999).

Un agent immobilier ne peut pas vous réclamer d'honoraires ou de commissions lorsqu'il vous a fait signer un bon de visite. C'est uniquement une preuve et une protection pour l'agent immobilier qui pourra ainsi justifier du fait qu'il a été le premier à faire visiter un bien. Il doit vous fournir un double de ce bon de visite. Il pourra vous réclamer des dommages et intérêts au cas où vous auriez conclu un achat directement avec le vendeur alors que vous aviez effectué une ou plusieurs visites par l'intermédiaire de cet agent immobilier.

#### ⇒ Conseil

Évitez d'inscrire le montant de la commission d'agence dans la promesse de vente et réglez-la à part, ainsi vous diminuerez les droits de mutation applicables à l'acte de vente puisque vous ne les paierez que sur le prix du logement et non pas sur la commission.

## 2.4. Mandat

Le mandat que l'agent immobilier passe avec l'acquéreur ou le vendeur d'un bien doit être effectué par écrit, préciser les caractéristiques du bien et le prix souhaité, ainsi que les missions de l'agent, sa rémunération et la durée de son mandat (article 1984 du Code civil). Il doit être établi en deux exemplaires originaux, un pour le vendeur et un pour l'agent. Sa durée est limitée dans le temps, au maximum 12 mois. Il doit spécifier la rémunération de l'agent. Si l'agent immobilier a omis de mentionner dans le mandat le montant de sa rémunération, il ne pourra prétendre à aucune commission. L'absence de mandat est une cause de nullité de l'acte. Autrement dit, le mandat verbal n'a aucune valeur juridique. Il ne peut donc plus prétendre à une commission.

Un mandat peut être exclusif, c'est-à-dire que seul l'agent immobilier avec lequel vous avez passé contrat est autorisé à négocier votre bien immobilier auprès de ses clients ou de prospects. Cela vous engage pour une durée de trois mois. Si vous trouvez un acheteur par vous-même ou que vous ne souhaitez plus vendre et l'agent immobilier a trouvé un acheteur acceptant aux conditions mentionnées dans le contrat, vous devrez lui verser des dommages et intérêts d'un montant équivalent au montant de la commission. Pour être reconduit, un mandat exclusif doit être renouvelé au moins quinze jours à l'avance par lettre recommandée avec AR.

## **2.5. Assurances et garanties de loyers impayés**

Les agents immobiliers peuvent vous proposer certaines garanties et assurances complémentaires permettant un grand sérénité dans le cadre de sa gestion locative, moyennant rémunération.

### **2.5.1. L'assurance loyers impayés**

Le coût de l'assurance loyers impayés peut aller de 1,50 à 6 % du loyer (charges comprises). Cette fourchette assez large laisse à penser que les offres ne sont pas toutes du même calibre. Il est donc important de tenir compte des éléments suivants pour effectuer son choix parmi les nombreuses assurances loyers impayés qui se trouvent sur le marché immobilier le plafond de la garantie, la durée de l'indemnisation, le délai de la carence, l'étendue de l'indemnisation (charges, taxe d'habitation, assurance cas de décès ou cas de non-respect du préavis de départ, ...), la prise en compte des charges de contentieux, la protection juridique.

### **2.5.2. La garantie d'occupation**

Cette garantie permet, en cas de vacance du logement, d'obtenir de la part du gestionnaire un revenu foncier de substitution pouvant inclure les taxes et les charges, pour une durée qui varie suivant qu'il s'agit d'une première mise en location, d'un départ du locataire suite à un préavis ou encore de travaux à effectuer. Pour chaque mise en location, le versement de ce revenu de substitution ne peut excéder un délai défini dans la garantie d'occupation. L'indemnité est parfois versée mensuellement, mais elle l'est plus généralement trimestriellement.

### 3. Le marchand de listes ou de fichiers

Le marchand de listes est régi par la Loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 modifiée par l'ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004. Son rôle se limite à vendre ou à permettre la consultation de listes d'adresses de biens immobiliers. Il permet ainsi la mise en relation entre le vendeur et l'acheteur, mais ne participe pas à la négociation. Cette activité s'est considérablement développée depuis le début des années 2000. Elle est soumise aux dispositions générales de la loi HOGUET afin de permettre la protection de la clientèle. Un marchand de listes ne rédige aucun acte de vente ou de location. Toutefois, il doit être en mesure de vous présenter sa carte professionnelle de « marchand de listes ». Il doit également être en mesure de vous fournir les mêmes garanties financières que celles requises pour pratiquer la profession d'agent immobilier. Le marchand de listes doit tenir à jour deux registres. Un premier qui mentionne la convention qu'il a passé avec le propriétaire ou le bailleur du bien qui figurera sur la liste. Cette convention obligatoire doit stipuler : l'autorisation d'inscription du bien, la durée et l'objet de l'inscription (vente, location), la description du bien et la rémunération du marchand de listes. Le second registre présente la convention qui est signée avec l'acheteur. Elle doit contenir : la durée et l'objet de la prestation, la nature, les caractéristiques, la localisation du bien recherché par le client, le prix d'achat ou de location et la rémunération du marchand de listes. Ce dernier n'a aucune obligation de vous trouver un logement, sa prestation consistant à vous fournir des listes de logements. En cas de litige avec un marchand de biens, vous pouvez vous faire aider par des associations de consommateurs et vous renseigner sur le site de la DGCCRF ([www.economie.gouv.fr/dgccrf](http://www.economie.gouv.fr/dgccrf)).

---

*Q : une personne peut-elle être à la fois agent immobilier et marchand de listes ?* Oui, si sa prestation ne porte pas sur le même bien ou sur une même demande. Dans le cas inverse, la réponse est négative.

*Q : le marchand de listes est rémunéré au moment où vous trouvez un bien ?* Non. Il le sera dès que la convention le liant à son client est signée, autrement dit dès que la liste des biens est mise à disposition.

---

## 4. Le chasseur immobilier ou chercheur de biens

Fédération française des chasseurs immobiliers  
37, Boulevard Bourdon  
75004 Paris  
Tél. : 01 40 19 06 06  
[www.federation-chasseurs-immobiliers.com](http://www.federation-chasseurs-immobiliers.com)

Nouveau métier apparu au début des années 2000 avec la flambée des prix de l'immobilier, il est essentiellement à destination des personnes qui n'ont pas ou peu le temps à consacrer à la recherche d'un bien immobilier. Il consiste tout simplement à faire le travail que vous n'avez pas le temps de réaliser : lire les annonces, surfer sur le Net, passer les coups de téléphone, rencontrer les agents immobiliers, visiter les biens. Il sélectionnera pour vous les biens qui sont susceptibles de vous intéresser et qui sont censés être les plus proches de votre recherche et de votre attente. Vous n'aurez donc plus qu'à visiter les biens sélectionnés. Les honoraires sont fixés en fonction de la durée de la recherche et du montant estimé du bien.

---

---

*Q : le chercheur de logement joue-t-il le rôle de négociateur entre le vendeur et vous ? Non.*

---

---

## 5. Le notaire

[www.notaires.fr](http://www.notaires.fr)  
[www.immobilier.notaires.fr](http://www.immobilier.notaires.fr)  
[www.anil.org](http://www.anil.org)  
[www.paris.notaires.fr](http://www.paris.notaires.fr)  
[www.francenotaire.com](http://www.francenotaire.com)  
[www.immonot.com](http://www.immonot.com)  
[www.livrefoncier.fr](http://www.livrefoncier.fr)

### 5.1. Généralités

Au 1<sup>er</sup> janvier 2019, il y a 13 292 notaires (47,3 % sont des femmes) exerçant en France au sein de 3 550 sociétés et 6 189 offices

notariaux (auxquels il faut ajouter 1356 bureaux annexes). Ces sociétés emploient 57000 salariés. Plus de 4 millions d'actes authentiques et plus de 320000 déclarations de succession représentant un chiffre d'affaires de 7,5 milliards d'€ sont réalisés chaque année.

Les notaires sont regroupés en Chambres départementales et Conseils régionaux, et encadrés par le Conseil supérieur, disposent d'une caisse de garantie qui couvre les fonds déposés dans les études ainsi que d'une assurance professionnelle qui couvre leur responsabilité professionnelle. De par, d'une part, leur formation de haut niveau en droit de la famille, en fiscalité, en droit des affaires, en immobilier et, d'autre part, leur déontologie, leur respect du secret professionnel et leur connaissance du marché immobilier local, les notaires ont un rôle très important de conseil auprès de leur clientèle en gestion de patrimoine, et plus particulièrement en immobilier. En matière de vente d'immeubles, le notaire est un intervenant essentiel, à la fois par son rôle de rédaction des actes de vente qui est un monopole de sa profession et aussi par son importante activité de négociation immobilière. Environ 50 % du chiffre d'affaires des notaires est réalisé sur l'immobilier.

Le notaire est un officier ministériel et à ce titre, est soumis au contrôle rigoureux de son ordre professionnel et du parquet, via le Procureur de la République. Il est assermenté pour effectuer des actes authentiques qui ont force exécutoire et qui font preuve de faux jusqu'à leur inscription, et pour agir en matière de droits d'enregistrement et de publicité foncière. Comme toute profession libérale soumise à un code de déontologie strict, les notaires n'ont pas le droit d'effectuer de publicité à caractère personnel et de démarchage.

À noter qu'en Moselle, dans le Bas-Rhin et le Haut-Rhin, il n'existe pas de Conservation des hypothèques. Les biens sont inscrits sur un registre (livre foncier) auprès de la recette des impôts de la résidence du notaire.

## **5.2. Frais et honoraires de notaire**

Une confusion est généralement commise entre les frais de notaire et les honoraires de notaire. La rémunération d'un notaire est déter-

minée selon le décret du 26 février 2016 qui a abrogé le décret du 8 mars 1978. Ce texte fixe un tarif obligatoire pour chacun des actes que peut réaliser un notaire. Pour faire face à ces frais, le notaire vous demandera systématiquement de lui verser une provision appelée provision pour frais. Ce que l'on appelle communément les frais de notaire sont en réalité, pour une grande part, des droits fiscaux : droits et taxes dus au Trésor Public (droits d'enregistrement, taxe de publicité foncière, taxes annexes, TVA et prélèvement pour frais d'assiette et de recouvrement), droits de timbre et TVA au taux de 20 %. Dans le cas d'un acte de vente, il applique en outre une rémunération appelée émolument. Cet émolument est de deux types : une partie est fixée par décret et calculée en pourcentage du prix de vente par tranches, on parle alors d'émolument proportionnel, une seconde partie correspond à la demande de pièces indispensables à la constitution du dossier telles que la note de renseignements d'urbanisme, les formulaires d'état civil, la réquisition d'état hypothécaire, on parle alors d'émolument de formalités.

Les honoraires s'entendent de la commission que perçoit un notaire lorsqu'il effectue une transaction immobilière, au même titre qu'un agent immobilier. En effet, dans le cas d'une négociation immobilière, vous pouvez passer par un notaire qui, outre le fait d'être le maillon incontournable à la signature et à l'enregistrement de l'acte de vente, peut également vendre à titre d'intermédiaire immobilier, un bien.

Afin de limiter les frais notariaux, il est possible de mentionner dans l'acte de vente les équipements (biens mobiliers) tels que les meubles de cuisine ou le mobilier de salle de bains qui échappent aux frais de notaire. Ces équipements ne peuvent dépasser 5 % du montant de la vente. Il faut également payer directement la commission à l'agence immobilière qui échappe ainsi aux frais notariaux.

## 6. Les avocats

[www.avocat-immo.fr](http://www.avocat-immo.fr)

Depuis les années 2010, l'avocat peut être mandataire en transactions immobilières, autrement dit exercer une activité accessoire dans



laquelle il peut recueillir un mandat de vente, d'achat, de location ou de recherche de location d'un bien immobilier. Il doit déclarer cette activité à son Ordre. Même si l'avocat peut effectuer des déplacements en vue de la visite des biens, la négociation relative à la transaction immobilière doit obligatoirement s'exercer dans les locaux du cabinet de l'avocat. En outre, il est interdit à l'avocat mandataire de procéder à l'affichage des biens immobiliers dans une vitrine formant devanture de boutique. Enfin, l'avocat ne peut pas recevoir de rémunération autre que celle due pour la rédaction des actes juridiques si l'opération finale n'aboutit pas.

## **7. L'administrateur de biens et le *property manager***

[www.cnab.net](http://www.cnab.net)  
[www.csab.fr](http://www.csab.fr)  
[www.immocnab.com](http://www.immocnab.com)

### **7.1. Rôle et statuts**

Sauf s'il exerce la fonction de notaire, l'administrateur de biens doit être en possession de la carte professionnelle «gestion d'immeubles». Selon la loi HOGUET, il doit en outre justifier d'une garantie financière par cautionnement d'un organisme de garantie collective ou d'une banque, et d'une RCP (responsabilité civile professionnelle) souscrite auprès d'une compagnie d'assurance ou d'un courtier.

Le métier de l'administrateur de biens consiste à effectuer en tant que mandataire toutes les opérations de gestion d'immeubles, qu'ils soient urbains, ruraux ou mixtes, pour le compte de propriétaires, personnes physiques ou morales.

### **7.2. Le syndic de copropriété**

Le syndic a pour rôle de faire respecter le règlement de la copropriété. Il est élu par l'Assemblée générale des copropriétaires. Sa rémunération est fixée à la majorité de l'article 24 (majorité des membres présents) dans le respect d'une fourchette de rémunération préfectorale. Il peut être révoqué par l'Assemblée générale de la copropriété.

Le syndic ne peut se faire substituer par un autre syndic. Il a pour obligation de détenir un compte bancaire propre à la copropriété - et non au nom de la société qui le gère, hormis si l'Assemblée générale a décidé que le syndic pouvait gérer lui-même le compte. Il a en outre obligation de proposer à l'Assemblée générale tous les trois ans l'ouverture d'un compte bancaire propre à la copropriété.

### 7.3. Le gérant d'immeubles

Le gérant d'immeubles est mandaté par le propriétaire. Il a la charge des relations avec les locataires. Il a pour fonction de rechercher des locataires, de mettre en place le contrat de bail, de percevoir les charges et les loyers, d'assurer le suivi de l'entretien et des réparations, de faire visiter le bien et d'effectuer les états des lieux d'entrée et de sortie. Le travail de gestion locative a un coût qui se situe entre 8 et 10 % des loyers encaissés par le propriétaire.

### 7.4. Le *property manager*

Association des property managers  
101 Boulevard Jean Jaurès,  
92100 Boulogne-Billancourt  
Tél. : 01 46 03 33 07  
[www.aproma-asso.com](http://www.aproma-asso.com)

Les *property managers* sont des gestionnaires d'actifs immobiliers dont les clients sont des investisseurs institutionnels en immobilier de rapport. Ils sont quelques dizaines à se partager le marché français essentiellement en immobilier d'entreprise. Depuis janvier 2014, l'APROMA représente les 2 000 acteurs du *property management* pour un chiffre d'affaires estimé de 213 millions d'€ et 70 millions de m<sup>2</sup> de surface immobilière en gestion.

## 8. Le syndic de copropriété

Le syndic peut aussi bien être un professionnel (personne physique exerçant en son nom propre ou une société) qu'un non professionnel choisi parmi les copropriétaires. Il doit remplir certaines conditions

pour pouvoir exercer sa mission. En tant que professionnel, il doit justifier d'une garantie financière suffisante destinée à assurer à la copropriété le remboursement de ses fonds en cas de faillite, justifier d'une assurance responsabilité civile professionnelle, posséder une carte professionnelle portant la mention *syndic de copropriété* délivrée par la Chambre de commerce et d'industrie (CCI). En tant que non professionnel, il n'est pas tenu de répondre à toutes ces conditions.

Dans le cas d'une copropriété existante, le syndic doit être désigné par l'assemblée générale au cours d'un vote des copropriétaires à la majorité absolue. Une mise en concurrence préalable de plusieurs projets de contrat de syndic est obligatoire et doit être réalisée tous les 3 ans par le conseil syndical. Tout copropriétaire peut demander au syndic d'inscrire à l'ordre du jour de l'assemblée générale l'examen d'autres projets de contrat de syndic. Les projets sont présentés aux copropriétaires avant qu'ils procèdent au vote du syndic.

Dans le cas de la création d'une nouvelle copropriété, un syndic provisoire est désigné par le règlement de copropriété rédigé par le promoteur ou par tout autre accord entre le promoteur et les copropriétaires. Ce syndic provisoire a pour mission de réunir la première assemblée générale des copropriétaires qui désignera le syndic. Il pourra être maintenu dans ses fonctions par décision de l'assemblée générale, après mise en concurrence préalable de plusieurs contrats de syndic effectuée par le conseil syndical ou par les copropriétaires. Le syndic retenu doit être désigné par un vote des copropriétaires à la majorité absolue.

Le syndic est le représentant légal du syndicat de copropriétaires. Il est tenu de gérer l'administration de la copropriété. Dans ce cadre, il doit :

- › établir et tenir à jour une fiche synthétique de la copropriété regroupant les données financières et techniques essentielles relatives à la copropriété et à son bâti,
- › établir et tenir à jour une liste de tous les copropriétaires avec indication de leur *lot*, leur état civil et leur domicile,
- › faire exécuter le règlement de copropriété et les décisions de l'assemblée générale,

- › administrer l'immeuble, assurer sa conservation, sa garde, son entretien et, en cas d'urgence, faire exécuter les travaux nécessaires en vue de sa sauvegarde,
- › représenter le syndicat de copropriétaires en justice,
- › établir et tenir à jour le carnet d'entretien de l'immeuble,
- › procéder à l'immatriculation de la copropriété,
- › informer les occupants de l'immeuble des décisions prises en assemblée générale.

Il doit également obligatoirement organiser un vote concernant les décisions suivantes :

- › souscription d'un contrat d'assurance responsabilité civile du syndicat,
- › délégation à une entreprise spécialisée de la gestion des archives du syndicat des copropriétaires (aux frais de ce dernier),
- › signature d'un contrat avec le syndic ou toute entreprise ou prestataire qui lui est lié.

Le syndic est également tenu d'assurer la gestion comptable et financière de la copropriété. Il doit établir le budget prévisionnel de la copropriété, les comptes du syndicat et leurs annexes, et les soumettre au vote des copropriétaires, ouvrir un compte bancaire séparé au nom du syndicat (sauf si l'assemblée générale en décide autrement) sur lequel sont versées toutes les sommes ou valeurs reçues au nom ou pour le compte du syndicat. Il doit également ouvrir un compte bancaire séparé rémunéré au nom du syndicat sur lequel sont versées les cotisations au fond de travaux.

Le mandat donné au syndic professionnel est d'une durée maximale de 3 ans renouvelables et prend la forme d'un contrat dont le contenu et la durée sont réglementés. Ce contrat fixe la durée, la date de prise d'effet et d'échéance, les conditions de rémunération et les conditions d'exécution de la mission. Dans certains cas, il est possible de révoquer le syndic en cours de mandat.

Enfin, la loi n° 2018-1021 du 23 novembre 2018 dite *loi Élan* indique que le syndic de copropriété doit proposer aux copropriétaires un accès en ligne des documents relatifs à la gestion de la copropriété.

## 9. Le *facility manager*

Syndicat Professionnel des Entreprises de Multiservice Immobilier :  
SYPOMI  
28 Rue de la Pépinière  
75008 Paris  
Tél. : 01 44 70 63 90  
[www.sypemi.com](http://www.sypemi.com)

La Norme européenne définit le *facility management* comme « *un processus intégré venant en support d'une organisation pour améliorer son efficacité par le management et la prestation de services support convenus, ces services visant à créer l'environnement approprié nécessaire à l'obtention d'objectifs en constante évolution* ». Le *facility manager* est donc un prestataire de services techniques concourant à l'exploitation et à la maintenance de bâtiments immobiliers : accueil, entretien des espaces verts et communs, gestion des travaux d'amélioration des aménagements (maintenance, remplacement, travaux neufs, etc.), hygiène, organisation et supervision des déménagements, pratiques éco-responsables (économies d'énergie, lutte contre le gaspillage, etc.), prévention, propreté, sécurité, etc.

## 10. L'*asset manager*

L'*asset manager* en immobilier optimise et valorise les placements immobiliers (biens à usage d'habitation, commercial ou professionnel) appartenant à une personne physique ou morale. L'*asset manager* travaille dans des sociétés foncières, des sociétés civiles de placement immobilier (SCPI), des banques, des sociétés d'assurances, des mutuelles ou des caisses de retraite. Son activité varie en fonction du patrimoine détenu (bureaux, centres commerciaux, commerces, entrepôts, logements), de la stratégie d'investissement (court, moyen ou long terme) et du type et de la taille de la société. Il assure le suivi commercial, administratif et financier du portefeuille immobilier dont il a la charge. Ainsi, il met en place une stratégie patrimoniale avec sa Direction ou son client (arbitrage d'actifs, présentation des dossiers aux comités d'investissement, suivi des projets de restructuration, rénovation ou développement, prise en charge de la rentabilisation des actifs

immobiliers, etc.), assure la comptabilité et la gestion financière (relations avec les organismes fiscaux, suivi de la gestion de la dette, gestion des impôts et des taxes, calculs de rentabilité, établissement des comptes et des rapports annuels, etc.) et gère la trésorerie (gestion quotidienne, optimisation des surplus, suivi des outils de couverture de taux).