

L'ESSENTIEL

■ JUGÉ ■

> Le bail d'un bien indivis doit être conclu au nom des indivisaires, et non au nom de l'indivision, qui n'a pas de personnalité juridique (Cass. Civ. 3^e, 16 mars 2017, p. 2).

> L'article 555 du code civil relatif à l'accession régit la situation des concubins, sauf s'il existe entre eux une convention (Cass. Civ. 3^e, 16 mars 2017, p. 3).

> Le bailleur qui subit un préjudice en raison de charges non recouvrées par la faute du mandataire justifie la mise en cause de la responsabilité de ce mandataire (CA Paris, 15 mars 2017, p. 3).

> La règle spécifique aux résidences de tourisme qui interdit au preneur par bail commercial de donner congé pendant la durée du bail a été validée par la Cour de cassation (p. 3).

■ PROPOSÉ ■

> L'UNIS propose de réformer la loi de 1965 sur la copropriété.

■ RÉPONDU ■

> Les droits du preneur d'un bail à construction ne peuvent pas faire l'objet de restrictions contractuelles (voir p. 6).

■ PUBLIÉS ■

> L'ICC du 4^e trimestre 2016 est en hausse annuelle de +0,98 % (p. 3).

> La liste des immeubles protégés au titre des monuments historiques a été publiée (p. 7).

■ CRITIQUÉ ■

> L'ARC critique les tarifs pratiqués par les syndicats pour l'immatriculation des syndicats de copropriétaires (p. 5).

■ AJUSTÉ ■

> Le Crédit Foncier a modifié son offre de prêt viager hypothécaire (p. 5)

EDITORIAL

L'UNIS s'invite dans la campagne

En cette période de campagne électorale, l'UNIS avait invité pour son forum francilien des candidats à la présidence de la République. Trois d'entre eux (Benoît Hamon, Emmanuel Macron et François Fillon) avaient envoyé leur représentant qui ont répondu aux questions de l'UNIS et réagi à ses propositions. Le représentant du candidat d'En Marche a pointé la contradiction des professionnels à demander une stabilisation de la règle de droit tout en émettant des propositions de réforme. Christophe Castaner a logiquement déçu l'auditoire en confirmant que la base de l'ISF serait concentrée sur l'immobilier mais suscité l'intérêt des professionnels en proposant d'accompagner la mobilité des jeunes actifs avec un nouveau contrat, le "bail mobilité professionnelle" de courte durée.

Au nom de Benoît Hamon, Daniel Goldberg a défendu sa vision de l'équilibre des rapports locatifs, rappelant que le principe du bail type de la loi Alur était précisément d'assurer un équilibre entre les parties. Ce n'est évidemment pas l'opinion de Geoffroy Didier qui, pour François Fillon, propose de supprimer l'encadrement des loyers. Les candidats s'opposent aussi sur les moyens permettant de répondre à la difficulté que représente la cherté du logement. Geoffroy Didier préconise d'augmenter l'offre pour faire baisser les prix; Christophe Castaner entend cibler les régions tendues pour lesquelles il est nécessaire d'augmenter l'offre. Quant à Daniel Goldberg, il juge cette approche insuffisante, insistant sur la mise en place d'outils publics de régulation foncière et d'invitation à la libération des terrains constructibles non bâtis. Opposition encore sur le rôle du logement social. Parc réservé au plus modestes pour Geoffroy Didier, instrument de mixité sociale pour Daniel Goldberg. Quant à Christophe Castaner, il est favorable au maintien de la loi SRU.

Au-delà des échéances électorales, les professionnels de l'UNIS ont travaillé dans une vision de long terme, à la réforme de la loi de 1965 sur la copropriété, sous l'égide du GRECO (groupe de travail sur la réforme du droit de la copropriété). Hugues Périnet-Marquet, professeur à Paris II, qui préside cet organisme, a présenté lors du colloque de l'UNIS les grandes lignes des propositions. Son esprit est analogue à celui qui a animé les rédacteurs de la réforme du code civil. Il s'agit d'une part, par des articles courts, d'intégrer les apports de la jurisprudence afin que le texte soit plus proche du droit positif et d'autre part, d'apporter des innovations. En voici trois exemples. L'une des plus originales est d'adapter le droit de la copropriété à la diversité des situations en admettant des règles spécifiques pour les grandes copropriétés ou celles qui ne comportent que des lots autres que d'habitation. Une autre, qui poursuit d'ailleurs la voie adoptée par le législateur lors des précédentes réformes, est d'assouplir les règles de majorité. La troisième est de conférer à un conseil d'administration un pouvoir de décision, sous l'animation du syndic. Voici d'intéressantes propositions, dont il faudra saisir le futur ministre du logement. ■ **BD**

SOMMAIRE

- 2 - Jurisprudence -

Baux HLM: Plafonnement du supplément de loyer de solidarité

Baux d'habitation: Bailleurs en indivision

Baux commerciaux: Procédure collective et résiliation du bail / Résidence de tourisme; validation de la règle spécifique de congé

Droit de propriété: Construction sur le terrain d'autrui: le cas des concubins

Mandataire: Un exemple de responsabilité

- 4 - Rencontre -

L'UNIS demande une réforme de la copropriété. Colloque avec des représentants des candidats à l'élection présidentielle

- 5 - En bref -

Rénovation énergétique / Prêt viager hypothécaire / Immatriculation des syndicats de copropriétaires

- 6 - Tableau des réponses ministérielles -

- 7 - Nominations - Au fil du JO -

Magistrature / Organismes publics

Comité national de la biodiversité

Publications de données de référence

- 8 - Interview -

Julien Haussy (Espaces Atypiques):

"Notre secteur a le vent en poupe !"

Julien Haussy: "notre secteur a le vent en poupe !"

Le fondateur d'Espaces Atypiques nous présente son réseau d'agences et sa vision du marché.



> Comment êtes-vous venu au lancement d'Espaces Atypiques ?

J. H.: "De formation école de commerce, j'ai constitué mon expérience professionnelle dans les métiers des télécom, de la banque et du contrôle de gestion, mais j'ai toujours eu une passion pour la musique et l'architecture. Je suis curieux de ce qui se passe, des nouvelles tendances, des beaux lieux.

Après avoir étudié l'opportunité du rachat d'une agence immobilière, qui n'a finalement pas débouché, j'ai préféré me lancer dans la vente de biens contemporains."

> Quelle est la spécificité de votre concept ?

J. H.: "Nous recherchons des maisons contemporaines, des lofts ou des ateliers, des biens qui sortent de l'ordinaire, qui s'adressent à des acquéreurs avec lesquels peut se nouer un échange de qualité. Le terme « atypique » est devenu une évidence."

> S'agit-il uniquement de logements ?

J. H.: "Dans 90 % des cas, il s'agit de logements, parfois de biens mixtes; des lofts par exemple se prêtent bien à une utilisation alliant logement et espace professionnel. Nous pouvons avoir aussi quelques transactions pour des locaux de bureaux pour des start-up, mais ce n'est pas notre cœur de cible."

> Combien avez-vous d'agences ?

J. H.: "Le réseau Espaces Atypiques compte 19 agences. Nous prévoyons d'en ouvrir une dizaine en 2017, portant le réseau à une trentaine d'agences."

> Vous devez privilégier les grandes agglomérations... ?

J. H.: "Nous visons les grandes aires urbaines. S'il s'agit d'un marché de niche, il est assez large. J'estime qu'il représente de 5 à 10 % des transactions et que nous pouvons occuper de 15 à 20 % de ce marché. Une agence peut donc aussi s'implanter

dans une agglomération de 100 000 à 200 000 habitants."

> Une agence traditionnelle pourrait-elle ouvrir un département « Espaces Atypiques » ?

J. H.: "Ce n'est pas le schéma que nous avons mis en place. La transaction de biens atypiques suppose une formation et un mode opératoire différents. Elle requiert des qualifications en matière de permis de construire, d'urbanisme par exemple. Nous préférons donc des agences à part entière, spécialisées dans notre secteur."

> Quels profils de franchisés recherchez-vous ?

J. H.: "Nos franchisés peuvent venir de tous horizons. Nous les formons et nous les accompagnons. Nous recherchons plutôt des personnes de 30 à 50 ans. Notre réseau, créé en 2008, est très présent sur les réseaux sociaux, il adopte une attitude branchée, curieuse, et par ailleurs, humble, loin de tout comportement hautain."

> Les biens vendus ne sont pas nécessairement luxueux ?

J. H.: "Atypiques, mais pas forcément luxueux. Ces transactions peuvent se trouver dans des marchés en devenir comme Montreuil ou Saint-Ouen et s'adresser à tout type de budget."

> Quelles conditions financières proposez-vous aux franchisés ?

J. H.: "Pour les grandes agences (implantées dans un département de plus d'un million d'habitants), le droit d'entrée est de 25 000 € HT. Il est de 15 000 € pour les autres agences. Il s'y ajoute une redevance de marketing et de communication de 1 000 € par mois (600 € pour les autres agences). La redevance d'exploitation est forfaitaire et progressive. Pour les grandes agences, elle varie de 1 500 € à 3 500 € par mois (1 000 € à 2 000 € par mois pour autres agences). Le franchisé doit prévoir, pour une grande agence, un budget

total d'investissement de l'ordre de 60 000 € (50 000 € pour une autre agence)."

> Quelle est votre analyse du marché ?

J. H.: "Après un marché très actif en 2016, l'année 2017 a bien démarré et les élections ne devraient pas modifier cette tendance. Un bien au prix se vend très rapidement, le marché est peu sensible aux aléas fiscaux, car les acquéreurs cherchent à se loger. Comme placement, ils choisissent la pierre un peu par défaut, mais bénéficient des taux bas et de la sécurité juridique de notre pays."

> Comment les transactions ont-elles été affectées par la loi Alur ?

J. H.: "Le plafonnement des honoraires de transaction locative rend cette activité moins intéressante et nos franchisés ne la pratiquent qu'à titre accessoire. Pour les ventes, les délais ont été allongés d'un mois. Il faut à Paris deux mois pour parvenir à la signature de la promesse de vente. Nous ne signons pas de promesse de vente dans les agences mais nous faisons appel à un notaire. On pourrait concevoir de faire directement une vente définitive, mais il faut de toute façon purger le droit de préemption de la commune. Avec la loi Alur, nous avons perdu un mois de délai, mais le marché doit s'adapter."

> Proposez-vous des adresses d'entreprise pour la suite des rénovations ?

J. H.: "Chaque agence dispose bien sûr d'un réseau d'architectes, de décorateurs, d'entreprises des différents corps de métier mais, le plus souvent, nos clients sont des acquéreurs avertis et sont déjà entourés de compétences auxquelles ils font appel directement."

> Vous êtes sur un marché porteur ?

J. H.: "Notre marché s'élargit. De nombreux acquéreurs veulent changer de vie, ce qui est facilité par le développement des nouvelles technologies, du télétravail. Notre secteur a le vent en poupe!" ●