Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV©

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
www.formav.co/explorer

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

ÉPREUVE U3
CONSEIL EN INGÉNIERIE DE L'IMMOBILIER

SESSION 2016

_____

Durée : 3 heures

Coefficient : 4

_____

AGENCE IMMO 14

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Matériel autorisé :

- Toutes les calculatrices de poche y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique à condition que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante (circulaire n°99-186, 16/11/1999).

CE SUJET PORTE SUR LES TROIS SOUS-UNITÉS DU CONSEIL EN INGÉNIERIE DE L'IMMOBILIER :

- Droit et veille juridique
- Economie et organisation de l'immobilier
- Architecture, habitat et urbanisme, développement durable

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 11 pages, numérotées de 1/11 à 11/11.

Présentation de l'étude

Vous travaillez pour l'agence immobilière Immo 14, spécialisée dans la transaction. Elle est implantée dans le secteur de Villers-sur-Mer (département du Calvados) en Normandie.
De nombreuses communes du littoral, notamment dans l'ouest de la France, se caractérisent par un nombre important de résidences secondaires sur leur territoire. Le secteur de Villers-sur-Mer illustre parfaitement cette situation.
Le marché des résidences secondaires représente une part non négligeable de l'activité de votre agence. De nombreux clients, acquéreurs ou vendeurs, se posent des questions sur l'opportunité de réaliser une transaction aujourd'hui.
Madame PERTUY a pris rendez-vous avec vous. Elle semble intéressée par l'achat d'une résidence secondaire mais elle se pose des questions sur ce type d'acquisition.
Afin de préparer l'entretien et d'accomplir votre devoir d'information et de conseil, vous avez réuni des documents qui vous permettront de lui donner des informations pertinentes.

En mobilisant vos connaissances et en exploitant la base documentaire jointe, vous répondez aux attentes de votre cliente.

1. Vous caractérisez d'abord le parc des résidences secondaires en France. *(10 points sur 80)*

2. Vous analysez ensuite le marché des résidences secondaires sur le littoral nord-ouest de la France. *(10 points sur 80)*

Madame PERTUY est hésitante. Elle vous demande votre avis sur les perspectives de ce marché.

3. Vous lui exposez les facteurs, tant au niveau national que local, susceptibles d'influencer les prix immobiliers. (*8 points sur 80)*

Monsieur BOURGENAY vous a confié un mandat de vente pour une maison individuelle située à deux pas du littoral, dans la commune de Villers-sur-Mer. Il la détient depuis 1990 et souhaite la vendre.
Madame PERTUY est intéressée par ce bien, idéalement situé, à condition de pouvoir réaliser des travaux d'agrandissement. En effet, elle veut absolument ajouter un grand garage de 25 m^2. Elle vous demande où recueillir des informations sur la faisabilité de son projet. Vous savez que la municipalité fait partie de la communauté de communes "Cœur Côte Fleurie" dotée d'un plan local d'urbanisme (PLU). Vous y accédez directement depuis le site internet de la communauté de communes.

4. Vous présentez et expliquez à Madame PERTUY les informations du règlement du PLU qui pourraient lui être utiles. *(10 points sur 80)*

Vous présentez à Madame PERTUY le plan de zonage et localisez le bien, situé en zone UCz.

5. Vous lui rappelez l'utilité du plan de zonage du PLU, la signification d'un classement UCz et vous concluez sur l'incidence de ce classement sur son projet d'agrandissement. *(8 points sur 80)*

Vos explications ont rendu Madame PERTUY particulièrement vigilante. Elle souhaite s'assurer qu'elle pourra mener à bien son projet. En effet, cette maison ne l'intéresse que si elle peut l'agrandir. Vous faites le point avec elle sur les précautions juridiques à prendre lors de la rédaction de l'avant contrat.

6. Après avoir distingué certificat d'urbanisme et permis de construire, vous lui précisez les démarches à accomplir pour l'agrandissement de sa maison. (11 points sur 80)

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Vous proposez à madame PERTUY d'insérer une condition suspensive à la promesse de vente. Pour éclairer son choix, vous l'informez sur deux possibilités : une condition suspensive relative à l'obtention d'un certificat d'urbanisme positif, ou bien une condition suspensive relative à l'obtention d'un permis de construire purgé de tout recours.

7. Vous lui expliquez le principe d'une condition suspensive et vous la conseillez sur l'option la plus sûre pour elle. *(11 points sur 80)*

Face à la complexité de ces informations, Madame PERTUY apprécie particulièrement votre professionnalisme.

8. Vous lui présentez le devoir de conseil ainsi que les risques encourus par l'agence si vous ne le respectiez pas. *(12 points sur 80)*

Base documentaire

Annexe 1 : Les résidences secondaires sur le littoral nord-ouest de la France

Annexe 2 : Bretagne, Normandie, un littoral enfin accessible ?

Annexe 3 : Sale temps pour les maisons de vacances

Annexe 4 : Immobilier : les nouveaux prix de la Côte Ouest

Annexe 5 : Plan Local d'Urbanisme de la communauté de communes Cœur Côte Fleurie
Présentation du règlement

Annexe 6 : Plan Local d'Urbanisme de la communauté de communes Cœur Côte Fleurie
Extrait du Plan de Zonage

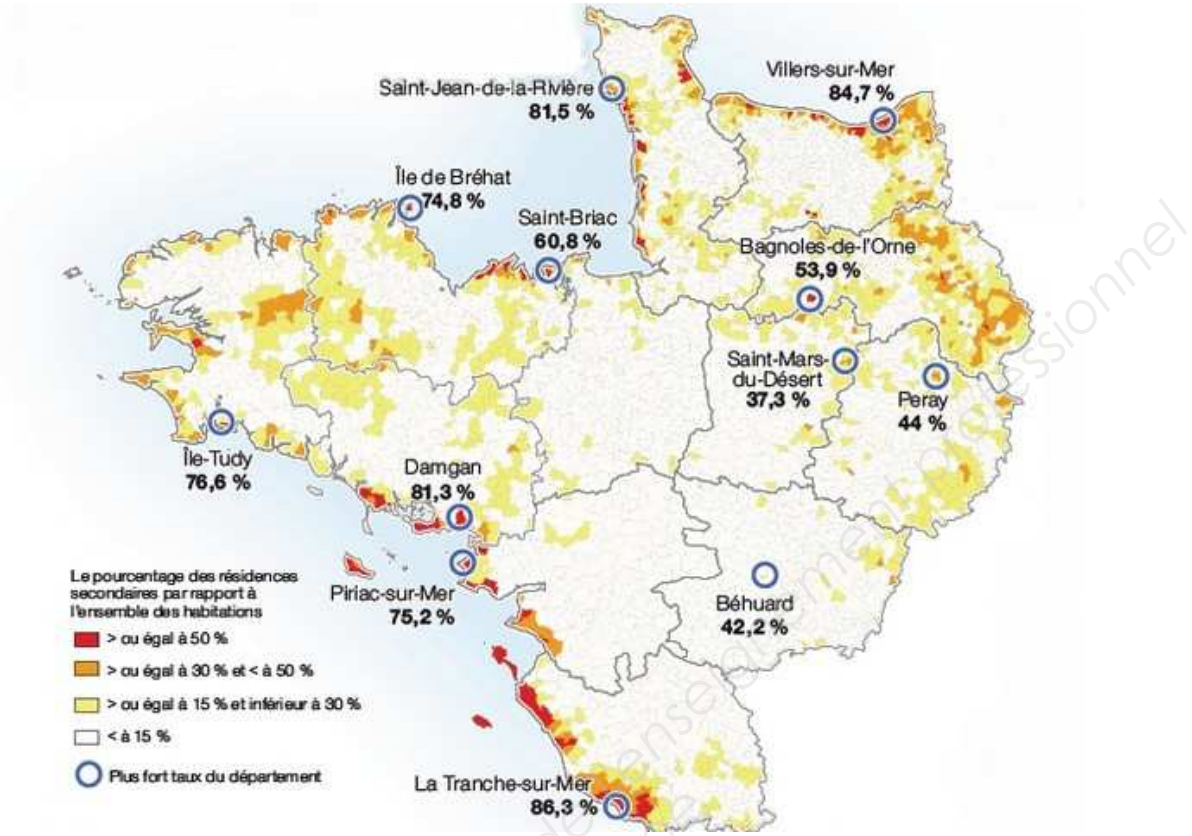
Annexe 7 : Gare à la condition suspensive pour un permis !

Annexe 8 : Arrêt de la Cour de Cassation, chambre civile 1, jeudi 20 mars 2014

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE 1

Les résidences secondaires sur le littoral nord-ouest de la France



Source : Ouestfrance-immo : Janvier 2013

ANNEXE 2

Bretagne, Normandie, un littoral enfin accessible ?

La baisse des prix de l'immobilier en Bretagne et en Normandie n'a pas épargné le segment des résidences secondaires, ouvrant des opportunités pour acquérir un appartement dans l'ancien, logement de vacances ou futur lieu de vie.

La deuxième édition du baromètre des notaires de l'Ouest, consacrée à l'immobilier dit secondaire, est formelle : grâce à l'érosion des prix à l'œuvre depuis 2008, « le rêve redevient accessible » sur les littoraux bretons et normands : « Si, jusqu'en 2012, la majorité des stations bénéficiant d'une image de marque très forte comme La Baule (44), Deauville (14) ou Carnac (56) avaient résisté au retournement de conjoncture, aujourd'hui, le recul est général. » (...)

Des prix toujours élevés

Mais si le marché est un peu accessible, si la négociation, impensable il y a quelques années, est aujourd'hui la règle, ce constat doit être tempéré. Ne serait-ce que parce qu'en dépit des baisses de prix observées, les « affaires » restent toutes relatives. Les principales stations de la côte portent encore les marques de l'euphorie des années 2000 : toutes ont affiché des progressions à deux, voire trois chiffres sur une période de dix ans. (…)

ANNEXE 2 (suite)

Un littoral, plusieurs marchés

Laurent Giboire, responsable d'agences immobilières à Rennes (35), Saint-Malo et Dinard (35), et porte-parole de la FNAIM Bretagne, met en avant cette diversité. « *Il n'y a pas un, mais des marchés du littoral*, explique-t-il, *plus précisément une série de micromarchés au sein de chaque ville*. »

Le prix de chaque bien ne diminue pas de la même manière. Toujours d'après Laurent Giboire, « *les écarts de prix au sein d'une même station restent, souvent, très importants, selon que les biens se situent en bordure de l'océan ou sont un peu plus excentrés, par exemple. »* (…)

Selon leur budget et la nature de leur projet, les acquéreurs peuvent accepter d'élargir le champ de leur recherche vers les quartiers où les prix sont moins élevés et la négociation plus simple, ou bien camper sur leur position en attendant de trouver la perle rare. C'est l'une des spécificités de ce marché secondaire : les candidats à l'achat, dans la mesure où ils ne sont pas pressés, peuvent se permettre de revenir une ou deux années de plus en location saisonnière avant de mettre la main sur le bien de leurs rêves. Quitte, dans certains cas, à patienter longtemps. Car, bien que certains vendeurs commencent à accepter des décotes, les professionnels décrivent toujours volontiers un marché difficile, touché par l'attentisme et encore marqué par les stigmates des réformes successives de la fiscalité sur les plus-values immobilières. Lydia Deturmeny, responsable de l'agence Century 21 Boudesseul Immo, à La Baule, explique que « *plusieurs (de ses) clients ont retiré leur bien de la vente fin 2011 et restent en retrait depuis, en dépit de nos sollicitations ».* La crainte d'une imposition trop forte fait peur, et seuls les propriétaires obligés de vendre, dans le cadre d'une succession ou d'un divorce, notamment, semblent s'y résoudre. (…)

De la résidence secondaire à la résidence à vie

Depuis quelques années, les professionnels observent également une évolution de la typologie de leur clientèle : « *L'âge moyen des acquéreurs de résidences secondaires est passé de 49 ans en 2002 à 53 ans en 2013 »*, fait valoir Xavier Chabran, notaire à Vannes (56). « *Les plus âgés achètent souvent des biens pour y résider à l'année au moment de la retraite. Quant aux jeunes couples, ils sont frileux : les incertitudes de la conjoncture économique les freinent dans leur projet. »*

Une explication à caractère économique qui ne satisfait qu'à moitié Loïc Cantin, agent immobilier à Nantes (44) et président de la FNAIM Loire-Atlantique. Selon lui, l'évolution en cours reflète, certes, les difficultés économiques actuelles, mais aussi et surtout « *une remise en cause de la forme traditionnelle de la résidence secondaire. Avec le développement des liaisons low-cost, notamment vers le sud de l'Europe, le comportement et les attentes des vacanciers ont changé »*, explique-t-il. Un phénomène qui va de pair avec le développement des résidences de tourisme, très présentes sur le littoral. « *Le gros des acheteurs, ce ne sont plus des familles mais de jeunes retraités, qui cherchent un pied-à-terre, non pas pour y passer quelques semaines de temps en temps, mais bien pour y résider plusieurs mois de l'année, voire, à terme, l'utiliser comme résidence principale.* » Loïc Cantin prédit une accélération de ce mouvement avec le papy boom.

Si Laurent Giboire confirme ce phénomène, il constate de son côté qu'il ne concerne pas les seuls retraités mais également, « *avec le développement du télétravail, un nombre croissant de jeunes actifs qui se partagent entre le littoral breton et les grandes agglomérations de la région ou de l'Île-de-France, principalement* ». L'arrivée de la ligne de train à grande vitesse (LGV) Bretagne-Pays de la Loire, à l'horizon 2017, pourrait, là aussi, accélérer les choses.

Moins catégorique quant à l'avenir de la résidence secondaire, Jean-Michel Boisset, notaire à Bretteville-l'Orgueilleuse, dans la périphérie de Caen (14), compte pour sa part sur l'ouverture d'une autre liaison de transport, la ligne aérienne Caen-Londres, mise en service depuis juillet 2014, qui pourrait faciliter le retour des acquéreurs britanniques sur les marchés breton et normand. Par ailleurs, Maître Boisset note d'ores et déjà l'arrivée d'une nouvelle clientèle « nordiste » sur le littoral : « *des acquéreurs en provenance de Lille (59), mais aussi de Belgique ou des Pays-Bas, attirés par le calme et la beauté des paysages.* » Encore largement minoritaires, ils pourraient doper le marché secondaire de la région dans les prochaines années.

Source : Article d'Etienne Rabot, paru dans le Particulier Immobilier n°310 de juillet-août 2014 (extrait)

ANNEXE 3

Sale temps pour les maisons de vacances



La maison de vacances est devenue un luxe que les Français n'ont plus les moyens – ou plus l'envie – de s'offrir. De Deauville, dans le Calvados, à Biarritz, dans les Pyrénées-Atlantiques, le nombre d'appartements achetés comme résidences secondaires sur le littoral atlantique et de la Manche a reculé de 7 % en 2014 (– 4 % pour les maisons). Et, sur les dix dernières années, les transactions ont chuté de 25 %, selon une étude publiée le 31 mars par les notaires de Bretagne, qui analyse ce marché immobilier dans une centaine de localités.

Résultat de cette baisse structurelle, les stocks gonflent, les délais s'allongent. *« À La Baule, un appartement avec vue sur mer met au moins huit mois à se vendre, alors qu'il y a quelques années l'affaire était pliée en deux mois»*, souligne Christophe Viguier, notaire dans la ville de Loire-Atlantique. Son confrère à Erquy (Côtes-d'Armor) abonde [(1)] : *«Jamais je n'ai eu autant de biens à céder dans mon étude,* se désespère Bernard Drouvin. *Pourtant, les vendeurs revoient leurs prétentions. Récemment, une maison de quatre chambres est partie à 240 000 euros, soit 20 % au-dessous de son prix d'acquisition en 2006.»* Car le corollaire à cette faiblesse de la demande est évidemment une accélération de la chute des prix. (…)

Loin du coup de cœur, un achat raisonné

D'autres régions résistent tant bien que mal. À Dinard et Saint-Malo (Ille-et-Vilaine), les Parisiens, qui ne seront plus qu'à deux heures et quinze minutes de la cité corsaire en 2017, soutiennent les prix en bord de mer. Mais dès qu'on s'en éloigne, ne serait-ce que de 100 mètres, ils diminuent. *«Bon nombre de biens achetés en 2006-2007 se vendent aujourd'hui à perte»*, remarque Jean-Michel Cordier, notaire à Saint-Malo. Et cette baisse n'est sûrement pas terminée, car la façon d'appréhender ce marché a évolué : la résidence secondaire est devenue un achat raisonné. *« Le coût de revient a remplacé le coup de cœur. Les acheteurs évaluent le montant des travaux et l'imputent sur le prix de vente »*, explique Xavier Chabran, notaire à Vannes.

La maison de vacances à l'ancienne a vécu. L'exemple de ce couple de retraités de la banlieue parisienne illustre ce changement. Ils viennent de larguer, sans états d'âme, leur petite maison de ville à Marciac, dans le Gers : *« Nous en avons beaucoup profité, pendant quinze ans, nous y réfugiant dès que nous le pouvions, mais nous avons fait le tour de la région et du festival de jazz, chaque été, dont nous étions très fans. »* Dans l'opération, ils ont tout juste récupéré leur mise de départ, travaux compris. Ils ont désormais envie de voyager en toute liberté. Leurs voisins, à Marciac, ont acheté la maison pour la louer à l'année. Voilà donc une résidence secondaire qui redevient principale.

Les Français, qui raffolaient jusqu'ici des résidences secondaires – ils en possèdent environ 3,2 millions, 9 % du parc de logements –, seraient-ils en train de se débarrasser de cette passion devenue ruineuse? Car ils n'y résident, en moyenne, que quarante-deux jours par an, pour un coût annuel allant de 5 000 à 10 000 euros, et qui ne peut qu'enfler, avec des impôts locaux en constante augmentation.

«Le long séjour d'été dans la maison de famille, c'est fini. Les jeunes aiment varier les destinations – mer, montagne, ville, étranger… – rendues très accessibles grâce à Internet et au low cost, observe Patrick Viceriat, sociologue spécialiste du tourisme. *Vingt millions de Français partent chaque année à l'étranger, pas forcément très loin et surtout en Europe, mais c'est deux fois plus qu'en 1995»*, argumente-t-il. (…)

[(1)] *est du même avis*

Source : LE MONDE, le 02.04.2015, Par Isabelle Rey-Lefebvre et Frédéric Cazenave (extrait)

Boss Négociation - Sujet Examen - Corrigé Enseignement - Bts Pro

ANNEXE 4

Immobilier : les nouveaux prix de la Côte Ouest

(…) Comment évolue le marché ?

L'activité se réveille dans de nombreuses communes du littoral atlantique. A Saint-Nazaire, illustre Gilles Letourmy, directeur de l'agence Era Ville Plage, *« les transactions ont repris grâce à des prix sensiblement moins élevés, au recul des taux et à un regain de confiance. Le marché s'équilibre un peu plus entre acheteurs et vendeurs (…)* ».

L'embellie bénéficie plus à la résidence principale que secondaire. Trop de biens sont en vente au même moment et ne trouvent pas ou peu preneur. Certains vendeurs ne baissent pas leur prix, car ils veulent amortir la hausse de la fiscalité sur les plus-values. La résidence secondaire a aussi moins la cote. Les ménages préfèrent louer et varier leurs vacances. La maison de famille traditionnelle fait moins recette. (...)

Quels sont les biens les plus recherchés…

(…) Concernant les résidences secondaires, relève aussi Aurélie Durand, conseillère en immobilier d'OptimHome Calvados, *« la demande pour un pied-à-terre en Normandie se porte sur les appartements à petit budget, de 80 000 à 150 000 euros. Il faut au moins une chambre et un séjour spacieux .»* (...)

La clef de l'immobilier de bord de mer, c'est aussi son accessibilité. *« Plus les Parisiens prennent de temps pour accéder aux villes côtières*, ironise un agent immobilier, *plus les prix immobiliers baissent. »* Les stations balnéaires desservies par le TGV ou par un aéroport comme, en Bretagne, Saint-Malo ou Dinard, résistent mieux que les autres. La proximité de la capitale, à environ deux heures de transport, explique aussi la résilience* de stations normandes prisées comme Deauville, Trouville-sur-Mer et Honfleur. (…)

Proche d'un bassin économique actif, la résidence secondaire peut retrouver une seconde vie… en tant qu'habitation principale. C'est le cas en ce moment : *« De plus en plus de Parisiens, qui ne supportent plus Paris, sont à la recherche d'un confort de vie sur le littoral normand »*, explique Aurélie Durand. Ce sont des jeunes retraités, mais aussi des actifs qui vendent ou louent leur logement parisien. Ils sont en quête de maisons de trois-quatre chambres avec une grande pièce de vie et une cuisine ouverte, de 350 000 à 450 000 euros. (…)

Dans l'idéal, il faut être le plus près possible du bord de mer. Mais plus on se rapproche du littoral plus les prix résistent. Si les acheteurs acceptent de s'éloigner un peu, ils trouveront plus d'espace et de verdure pour moins cher. Par exemple, en Normandie, Beuzeville et Pont-Audemer peuvent être une alternative intéressante à Honfleur.

... Et ceux difficiles à vendre ?

Les biens avec défauts se vendent encore moins bien. *« La performance énergétique du logement*, remarque Bernard Cadeau, président du réseau Orpi, *prend nettement plus d'importance qu'avant pour l'achat d'une résidence principale. La prise en compte de la valeur verte commence aussi sur le marché du secondaire. »*

Les travaux sont souvent dissuasifs. *« Les acheteurs ont du mal à se projeter*, observe David Bertin. *Mais ceux qui parviennent à estimer l'enveloppe nécessaire à la rénovation peuvent alors obtenir des décotes importantes*. » Les grandes surfaces, au-delà d'un certain montant, peinent à rencontrer leur cible. *« Les vastes maisons de 5 à 6 chambres, des années 1970-1980*, appuie Gilles Letourmy, *trouvent difficilement des amateurs car il y a moins de grandes familles.* » Des styles d'habitat ne sont plus au goût du jour. C'est le cas, sur la côte normande, de pavillons des années 1980 qui sont difficiles à vendre. En Loire-Atlantique, les maisons de type nantais, où les pièces de vie sont à l'étage tandis qu'au rez-de-chaussée se trouvent le garage, la chaufferie, parfois des chambres, sont délaissées. (...)

**Résilience : se dit de ce qui présente une résistance aux chocs*

Source : Anne-Sophie Vion, Le 03/07/2015, Lesechos.fr (extrait)

ANNEXE 5

PLAN LOCAL D'URBANISME DE LA COMMUNAUTÉ DE COMMUNES COEUR CÔTE FLEURIE



PRÉSENTATION DU RÉGLEMENT

Section I : Dispositions générales

1. Champ d'application du PLU
2. Cadre juridique
3. Division du territoire en zones
4. Constructions existantes non conformes aux dispositions du PLU
5. Servitudes : emplacements réservés et programmes de logement
6. Articulation avec les orientations d'aménagement et de programmation
7. Règlements des lotissements
8. Définitions

Section II : Dispositions applicables dans les zones urbaines

1. Zone UA
2. Zone UB
3. Zone UC
4. Zone UE
5. Zone UG
6. Zone UT

Section III : Dispositions applicables dans les zones à urbaniser

1. Zone 1AUC
2. Zone 1AUE
3. Zone 1AUG
4. Zone 2AUCb

Section IV : Dispositions applicables dans les zones agricoles

Section V : Dispositions applicables dans les zones naturelles

NB : Pour chaque zone :

- Occupations et utilisations du sol interdites
- Occupations et utilisations du sol soumises à conditions particulières
- Conditions de desserte des terrains par les voies publiques ou privées et d'accès des terrains aux voies ouvertes au public
- Conditions de desserte des terrains par les réseaux publics
- Superficie minimale des terrains
- Implantation des constructions par rapport aux emprises publiques et aux voies ouvertes à la circulation publique
- Implantation des constructions par rapport aux limites séparatives
- Implantation des constructions les unes par rapport aux autres sur un même terrain
- Emprise au sol
- Hauteur maximale des constructions
- Aspect extérieur
- Stationnement des véhicules
- Espaces libres et plantations

Source : à partir de http://www.coeurcotefleurie.org

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE 6

PLAN LOCAL D'URBANISME DE LA COMMUNAUTÉ DE COMMUNES CŒUR CÔTE FLEURIE

EXTRAIT DU PLAN DE ZONAGE

Légende

0 250 1000 m
échelle : 1/18 000

Limites de zones

Zones urbaines :
UA : Centres anciens denses des communes littorales
UB : Zone mixte à dominante résidentielle, majoritairement composée d'immeubles collectifs
UC : Zone mixte à dominante résidentielle, majoritairement composée de logements individuels
UG : Centres des bourgs ruraux
UE : Zone dédiée aux activités économiques
UT : ZAC de la Presqu'île de la Touques
z : secteur situé dans le périmètre d'une ZPPAUP ou d'une AVAP

Zones à urbaniser :
1AUC : Zone à urbaniser reprenant les caractéristiques de la zone UC
1AUG : Zone à urbaniser en continuité de la zone UG et reprenant ses caractéristiques
1AUE : Zone à urbaniser à vocation économique
2AUCb : Zone à urbaniser reprenant les caractéristiques du secteur UCb. Son ouverture à l'urbanisation est conditionnée par la présence à proximité d'équipements ayant une capacité suffisante pour la desservir.

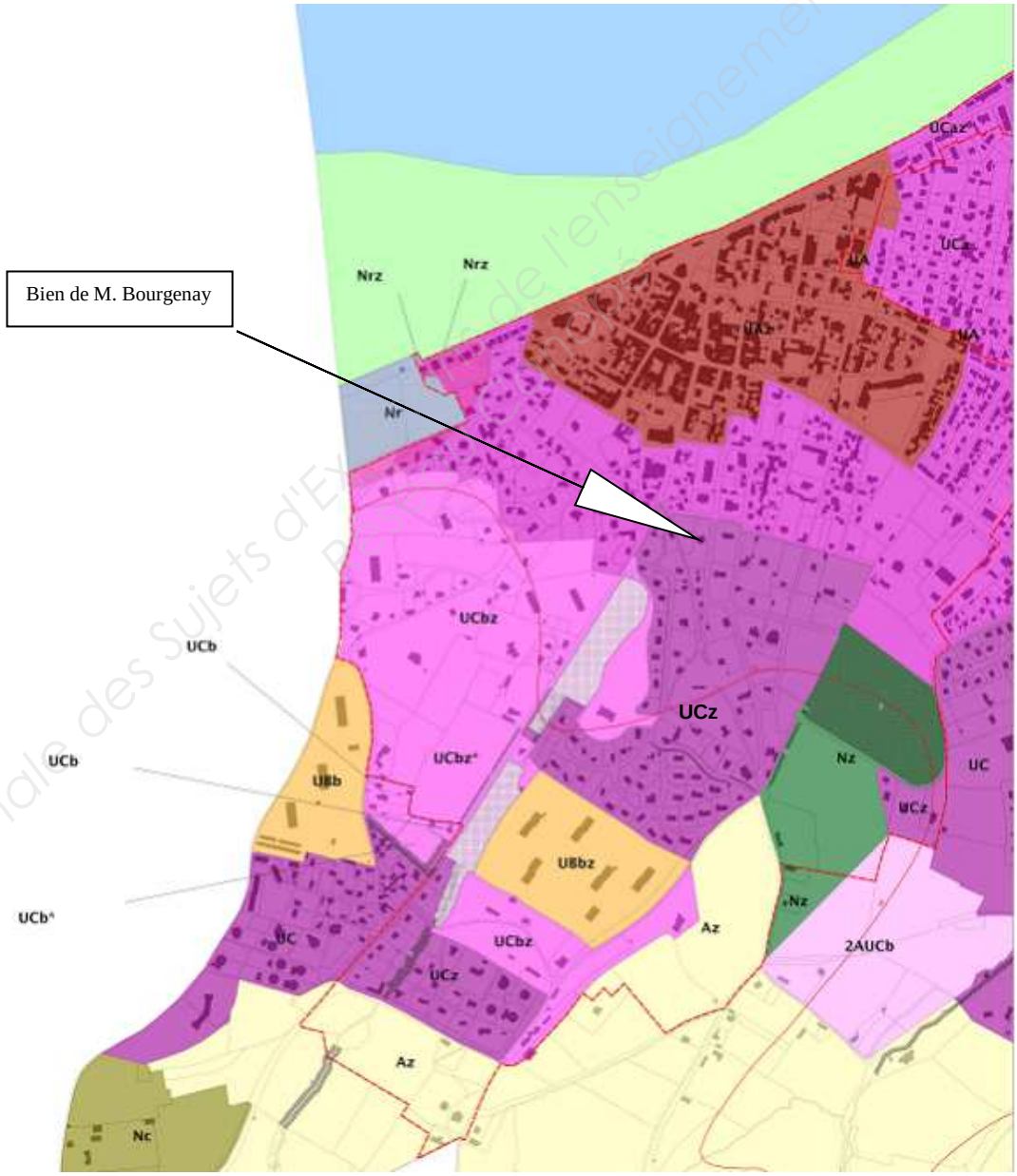
N : Zone naturelle
Nr : Espaces remarquables au sens de la loi littoral
Nsb : Secteur bâti en zone naturelle
Nl : Espace de loisirs à dominante naturelle (golfs, hippodromes, Les Planches, cross)
Nc : Campings
Nm : Plage et mer (hors espaces remarquables)
Np : Ports
Nnh : Hameaux nouveaux intégrés à l'environnement

A : Zone agricole
Asb : Secteur bâti en zone agricole
Anh : Hameaux nouveaux intégrés à l'environnement

***** : Secteurs de mixité sociale (article L. 123-1-5 16° du code de l'urbanisme)
: Secteurs dans lesquels les programmes de logements comportent une part de logements d'une taille minimale (article L. 123-1-5 15° du code de l'urbanisme)

Protection des commerces de proximité

Délimitation des secteurs indicés z (ZPPAUP/AVAP)



Source : à partir de http://www.coeurcotefleurie.org

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

ANNEXE 7 Gare à la condition suspensive pour un permis !

Un acquéreur vous demande d'insérer, dans un avant-contrat, une condition suspensive portant sur l'obtention d'un permis de construire (PC) pour son projet de travaux sur le terrain/bien vendu. La vigilance s'impose...

✓ Une mésaventure à méditer

Où tout s'annonce pourtant bien... Un couple de vendeurs conclut avec un couple d'acheteurs un compromis de vente portant sur un immeuble, sous condition suspensive (CS) de l'obtention, par les acquéreurs, d'un permis de démolir et de construire (PC) un immeuble à usage d'habitation d'une surface habitable de 550 m^2. Comme d'usage, un dépôt de garantie (DG) est versé par les acquéreurs.

Où le compromis semble verrouillé... Pour protéger les vendeurs, (...), le rédacteur du compromis pense à y insérer une clause par laquelle les acquéreurs s'engagent à déposer une demande de PC. Avec date butoir fixée suivant un délai bien raisonnable... en l'espèce, un peu plus de quatre mois.

Où la sanction paraît acquise... Le couple d'acheteurs refuse de finaliser la vente. Mais les vendeurs disposent d'un argument, a priori imparable, pour conserver le DG. Les acquéreurs n'ont pas, en effet, déposé la moindre demande de PC pour leur projet ! Les vendeurs, arguant que la CS portant sur le PC a défailli par leur faute, leur opposent donc, en logique, l'article 178 du Code civil...

... gare à la douche froide ! La Cour de cassation vient de confirmer que la restitution du DG était pourtant justifiée. Explication ? Les acquéreurs ont pu démontrer que *même* s'ils avaient déposé une demande de PC, celle-ci n'aurait pu être acceptée... En effet, en raison des contraintes du POS (1) alors applicable, la surface habitable autorisée sur le site ne pouvait être... que de 245 m^2. Dès lors, la non-réalisation de la CS d'obtention du PC *telle que définie à la promesse n'était pas due au fait, à la faute ou à la négligence de l'acquéreur* (Civ. 3^e, 15.12.10, n^o 10-10473).

✓ Les leçons à tirer

Vitesse n'est pas précipitation ! Là où une CS sur un PC est négociée avec un acquéreur, en particulier si c'est un particulier, il convient de s'assurer de la faisabilité de son projet avant signature de l'avant-contrat. L'idéal est d'avoir en mains un certificat d'urbanisme préopérationnel (CUb).

Coté rédacteurs. C'est une double sanction encourue si un acquéreur, de bonne foi, refuse de finaliser une vente après avoir découvert qu'il ne pourra réaliser son projet en raison d'un PC impossible à obtenir. Outre la perte de rémunération, vous n'êtes pas à l'abri d'un procès en responsabilité par l'une ou l'autre des parties pour manquement à votre devoir de conseil et/ou à l'obligation de vous assurer de l'efficacité de votre acte.

Côté vendeurs. En l'espèce, le manquement à l'obligation de déposer la demande de PC ne semble pas avoir été assortie d'une clause pénale spécifique. Si sa portée est certes discutable là où un PC se révèle impossible à obtenir, il est toujours utile de la prévoir, pour tenter de s'en prévaloir...

Ce à quoi il faut aussi penser. Là où l'acte réitératif est signé après obtention d'un PC... *ensuite invalidé*, il vient d'être jugé avec fermeté que la responsabilité du notaire est engagée à l'égard de l'acquéreur s'il n'a pas pris *l'initiative* de l'informer *des risques inhérents à la signature de l'acte avant l'expiration du délai de recours* administratif. Le fait que l'intéressé ait été avisé de la teneur et des modalités du recours possible contre le PC dès l'avant-contrat ne suffit pas (Civ. 1re, 09.12.10). Idéalement, que vous soyez agent immobilier ou notaire, conseillez à vos clients une CS portant sur un PC *purgé* de tous recours... À défaut, verrouillez vos actes !

Sous peine d'avoir à restituer le dépôt de garantie ou risquer un procès en responsabilité, assurez-vous que le PC est bien possible au regard des règles d'urbanisme. Verrouillez vos actes, en pensant à la purge du recours des tiers...

(1) POS : Plan d'occupation des Sols, a disparu progressivement au profit du PLU

Source : A partir de Indicator.fr, édition Francis Lefebvre, publié le 18 février 2011

Annexe 8

Arrêt de la Cour de cassation, chambre civile, jeudi 20 mars 2014

LA COUR DE CASSATION, PREMIÈRE CHAMBRE CIVILE, a rendu l'arrêt suivant :

Sur le moyen unique :
Vu l'article 1382 du code civil ;

Attendu, selon l'arrêt attaqué, que par acte sous seing privé du 11 août 2004 rédigé par M. X..., notaire, M. Y...et M. Z... ont conclu une promesse synallagmatique portant cession par le premier au second, moyennant un prix de 85 000 euros, d'une parcelle de terrain située sur la commune de Sauzon, sous la condition suspensive d'obtention d'un certificat d'urbanisme ne révélant "l'existence d'aucune servitude susceptible de modifier notablement la configuration des lieux ou le proche environnement de l'immeuble, de le déprécier gravement ou de le rendre impropre à la destination que l'acquéreur envisage de lui donner : construction d'une maison d'habitation respectant les règles du POS de Sauzon, d'une SHON de 200 m² et d'une SHOB de 350 m² environ " ; qu'à la suite de la délivrance d'un certificat d'urbanisme positif en date du 25 novembre 2004, les parties ont réitéré la vente, par acte authentique reçu le 29 décembre 2004 par le même notaire ; que le permis de construire délivré le 14 mars 2006 par la mairie de Sauzon a été annulé, par jugement du tribunal administratif du 14 mai 2009 ; que reprochant au notaire d'avoir manqué à son obligation de conseil et d'efficacité quant à la constructibilité du terrain vendu, M. Z... a recherché sa responsabilité professionnelle ;

Attendu que pour rejeter les demandes de M. Z..., l'arrêt énonce que M. X...a reçu l'acte authentique de vente sur la base d'un certificat d'urbanisme positif indiquant que le terrain pouvait être utilisé pour la réalisation du projet de construction, cette mention étant précédée d'observations selon lesquelles le terrain était situé " en partie en zone UB destinée à l'habitation et en partie zone NC protégée en raison de sa valeur agricole " et " concerné par les dispositions de la loi du 3 janvier 1986 dite loi littoral en plus de celles du document d'urbanisme applicable de la commune (POS/ PLU) ", que si le permis de construire obtenu le 14 mars 2006 a ensuite été annulé pour violation des dispositions de l'article L.146-4-1 du code de l'urbanisme en ce que la construction projetée ne s'inscrivait ni en continuité avec les agglomérations et villages existants, ni dans un hameau nouveau intégré à l'environnement, cette circonstance n'induit pas pour autant un manquement de M. X...à son obligation de conseil, dès lors que présumé légal, le certificat d'urbanisme délivré était réputé prendre en compte les restrictions au droit de construire imposées par la loi littoral à laquelle ce document faisait expressément référence ;

Qu'en statuant ainsi, alors qu'un certificat d'urbanisme, document purement informatif, n'ayant pas pour objet d'autoriser une construction ou la réalisation d'une opération immobilière, le notaire, informé d'un projet de construction concerné par la loi du 3 janvier 1986 dite loi littoral, se devait d'attirer l'attention de l'acquéreur sur les risques qu'il encourait en s'engageant avant que le permis de construire requis n'ait acquis un caractère définitif, et de l'informer de la possibilité d'insérer une condition résolutoire dans l'acte de vente, la cour d'appel a violé le texte susvisé ;

PAR CES MOTIFS :
CASSE ET ANNULE, dans toutes ses dispositions, l'arrêt rendu le 6 novembre 2012, entre les parties, par la cour d'appel de Rennes ; remet, en conséquence, la cause et les parties dans l'état où elles se trouvaient avant ledit arrêt et, pour être fait droit, les renvoie devant la cour d'appel de Caen. (…)

M. Y : vendeur
M. Z : acquéreur

POS : Plan d'occupation des Sols, a disparu progressivement au profit du PLU
SHON : Surface Hors Œuvre Nette
SHOB : Surface Hors Œuvre Brute
La surface de plancher remplace maintenant la SHON et la SHOB

Base nationale des Sujets d'examen de l'enseignement professionnel

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.