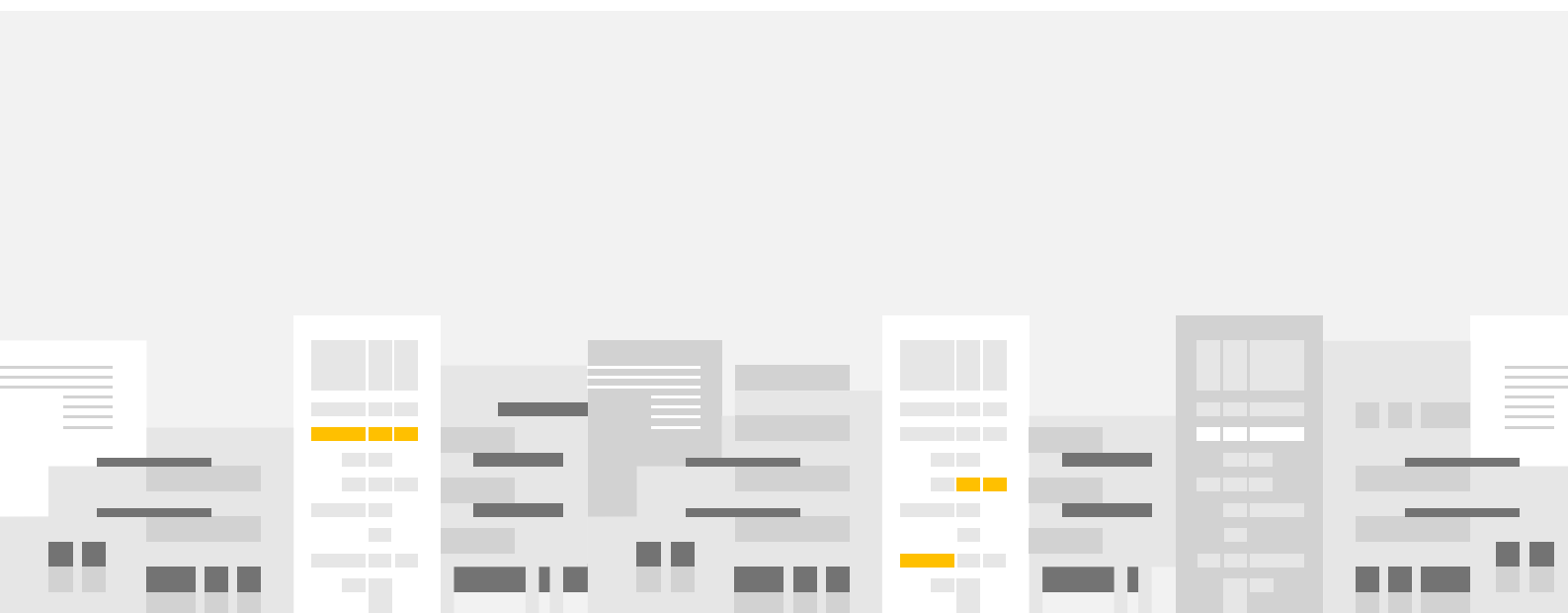




DECLEVES
I M M O B I L I E R

LE GUIDE DU PROPRIETAIRE

*Vous guidez étape par étape lors de la mise en location de votre bien et
vous apportez notre expérience de gestionnaire locatif*



LA GESTION COMMERCIALE DE VOTRE BIEN



Rendez-vous avec un professionnel de la gestion locative



Visite et estimation de votre bien



Constitution de votre dossier de gestion



Commercialisation de votre bien



Visites de votre bien par de potentiels locataires



Etude des dossiers de candidatures



Signature du bail



Etat des lieux d'entrée du bien

RENDEZ-VOUS AVEC UN PROFESSIONNEL DE LA GESTION LOCATIVE

Le rendez-vous avec l'agent immobilier est une étape primordiale afin que les parties soient en accord sur les différentes modalités du contrat.

Ce rendez-vous va permettre de :

- Vérifier les normes de votre bien
- Vous orienter sur les différents contrats de location possibles et vous informer sur leur fiscalité

VISITE ET ESTIMATION DE VOTRE BIEN

L'objectif de cette visite est de permettre à l'agent immobilier de se faire une idée globale de la valeur de votre bien. Il pourra également vous conseiller sur ce dernier afin de vous permettre une location plus rapide.

L'agent immobilier est un expert du marché et connaît parfaitement les biens recherchés. Il est donc important de considérer les conseils qu'il pourra vous apporter son but étant de vous permettre de louer votre bien au meilleur prix, au plus vite et à des locataires sérieux.

Il est important de ne pas sous-estimer votre bien pour accélérer sa mise en location. En effet, les lois en vigueur ne permettent plus d'augmenter le loyer lors de la relocation.

CONSTITUTION DE VOTRE DOSSIER DE GESTION

Afin de permettre à votre gestionnaire locatif de pouvoir rédiger en bonne et due forme vos différents contrats (mandat, bail de location), il est impératif de constituer votre dossier de gestion. Les différentes pièces à fournir sont propres selon les cas.

Il conviendra cependant de transmettre obligatoirement :

- Une pièce justificative de votre identité,
- Votre titre de propriété,
- Votre assurance prise sur le bien,
- Les différents diagnostics réalisés.

COMMERCIALISATION DE VOTRE BIEN

Un bien immobilier proposé au bon prix et mis en avant par des techniques adaptées, a toutes les chances d'être loué dans la première semaine de commercialisation.

Sur cette période, le rythme de visite atteint généralement son maximum. Les potentiels locataires de notre fichier clients sont contactés dès la mise en location.

En vitrine, et sur nos supports internet, l'attrait de la nouveauté joue pleinement et les locataires savent que les biens au prix du marché se louent immédiatement.

VISITE DE VOTRE BIEN PAR LES POTENTIELS ACQUEREURS

La visite est un moment clef pour le futur locataire. Il est important de ne pas faire de visite groupée qui ne permet pas au potentiel locataire de se projeter dans le bien.

Une visite individuelle permet également à l'agent immobilier de renseigner parfaitement le potentiel locataire et de pouvoir juger de la cohérence du dossier du locataire par rapport à vos critères de recherche.

Lors des visites votre bien doit être propre et bien ordonné pour laisser au locataire la possibilité de se projeter plus facilement.

ETUDE DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Lorsque les candidats envoient leur dossier composé des documents réclamés par l'agence, cette dernière se doit de contrôler avec soin les différentes pièces.

Il est important de vérifier la solvabilité du candidat locataire, il devra donc être en mesure de nous fournir toutes les pièces relatives à cela.

En cas de revenus non suffisants, il sera préférable de lui demander une garantie. Elle peut être morale ou physique.

SIGNATURE DU BAIL

Une fois le dossier locataire cohérent avec vos critères de recherches validé par l'agent immobilier et par vos soins, il conviendra de signer le contrat de location qui vous liera.

Ce contrat de location doit être conforme à la loi et mentionnera les différentes conditions que chacune des parties devra respecter. À la suite de la signature de ce contrat, votre locataire et vous-même devrez avoir une parfaite connaissance de ces conditions.

En cas de non-compréhension de certains termes ou de certaines conditions n'hésitez pas à demander à votre agent immobilier de vous éclairer. Il est important que tout soit clair pour vous et votre locataire.

REALISATION DE L'ETAT DES LIEUX D'ENTREE DU BIEN

L'état des lieux d'entrée est un document très important en cas de litige pendant la durée du bail. Il sera le document de référence et permettra certaines retenues en cas de dégradation de votre bien.

L'état des lieux doit être extrêmement précis. Il est préférable qu'il contienne des photos qui sera comparable avec l'évolution de votre bien. Il doit être dressé un inventaire des éléments présents dans votre bien pour une totale sécurité des deux parties.

Pour une sécurité supplémentaire, les parties peuvent convenir de mandater un huissier de justice qui se chargera d'effectuer l'état des lieux. L'huissier de justice est impartial, de ce fait, ses décisions et remarques sont considérées comme neutres, objectives et incontestables.

LE SUIVI JURIDIQUE DE VOTRE CONTRAT



Quittancement du loyer et paiement des propriétaires



Assurance habitation



Révision annuelle du loyer



Information concernant les interventions sur le bien



L'assurance de loyers impayés



Information sur les congés

QUITTANCE DU LOYER ET PAIEMENT DES PROPRIETAIRES

Selon les contrats de bail, le paiement du loyer peut se faire à échoir ou à terme échu. Dans tous les cas le locataire bénéficie d'une durée d'environ 5 à 10 jours pour effectuer le paiement de son loyer.

Le loyer est payé directement par le locataire à l'agence qui se charge de la gestion du bien. C'est donc, l'agence qui reversera au propriétaire le loyer sous déduction des honoraires de gestion et parfois de factures restantes à régler.

ASSURANCE HABITATION

Vous n'êtes pas sans le savoir, mais un bien immobilier doit être couvert contre certains sinistres, que vous en soyez propriétaire ou locataire. Ils doivent alors souscrire à une assurance habitation.

Concernant le propriétaire :

La loi Alur ne vous impose pas d'être couvert contre tous les risques (incendie, dégât des eaux, construction...), mais uniquement d'assurer votre responsabilité civile de propriétaire non occupant. L'assurance PNO obligatoire vous garantit contre les dommages aux tiers (voisins, passants...).

Concernant le locataire :

L'importance de l'assurance habitation est réelle, car celle-ci couvrira le bien en cas de risques locatifs (Incendie, explosion, Dégâts des eaux, Vol, Catastrophe naturelle et tempête, Attentats ou actes terroristes, La responsabilité civile).

Ce type de contrat assure au locataire la prise en charge totale des dommages en cas de sinistres. D'autres garanties facultatives peuvent s'y rajouter et permettent au locataire d'être totalement couvert (recherche de fuites, bris de glace, ...).

La loi oblige le locataire à souscrire une assurance habitation et à fournir un justificatif lors de la remise des clés, et une fois par an si le bailleur en fait la demande.

REVISION ANNUELLE DU LOYER

La révision du loyer est prévue dans le bail par le biais d'une clause d'indexation. Celle-ci plafonne l'augmentation de loyer suivant l'indice de référence des loyers (IRL). En l'absence de cette clause d'indexation, le loyer reste le même durant toute la durée du bail. L'article 17-1 de la loi n° 89-462 du 6 juillet 1989 fixe les modalités de l'indexation de loyer.

La révision est annuelle. La date de révision est précisée dans le bail. À défaut, l'indice de base retenu pour la révision est le dernier indice publié à la date de signature du bail.

La révision découle de l'application de l'indice de référence des loyers (IRL) publié trimestriellement par l'INSEE.

INFORMATION CONCERNANT LES INTERVENTIONS SUR LE BIEN

Pendant la durée du bail, le logement loué peut faire l'objet de réparations ou travaux. Le gestionnaire locatif est alors amené à se mettre en relation avec des entrepreneurs afin de solliciter des devis et faire réaliser les travaux ou réparations.

Dans de nombreuses agences, ces actions réalisées par le gestionnaire locatif peuvent engendrer une facturation supplémentaire.

L'Agence DECLEVES Immobilier ne vous facture aucun supplément pour la recherche des prestataires et la réalisation des différents devis.

L'ASSURANCE LOYERS IMPAYES

L'assurance loyer impayé est un dispositif utilisé par les propriétaires pour sécuriser leur investissement locatif. Il s'agit d'une garantie contre les risques qui peuvent se présenter dans le cadre d'une location. Cette assurance couvre :

- Les loyers impayés
- La dégradation locative
- La protection juridique

La protection juridique peut être utilisées lorsqu'il existe un litige avec le locataire. A savoir, l'assurance loyers impayés est incompatible avec la présence d'un garant.

Le prix de la garantie loyers impayés dépend du montant du loyer. Il représente entre 2,5 à 5 % du loyer annuel (charges comprises), selon les contrats.

INFORMATION SUR LES CONGES

Le locataire qui veut quitter son logement doit donner congé (on parle aussi de préavis) au propriétaire par l'un des moyens suivants :

- Lettre recommandée avec avis de réception
- Acte d'huissier
- Remise en main propre contre émargement ou récépissé

Après avoir donné congé, le locataire ne peut plus revenir sur sa décision. Pour pouvoir revenir sur sa décision, il doit obtenir l'accord du propriétaire.

Le délai de préavis dépend de la localisation du logement.

Le locataire doit verser les loyers et charges locatives durant toute la période du préavis, sauf si le logement est occupé par un nouveau locataire et en accord avec le propriétaire.

Le propriétaire peut donner congé au locataire pour vendre le logement, ou pour le reprendre, ou pour un motif légitime et sérieux (notamment en cas de faute du locataire). Il doit respecter des conditions de forme et de délais très strictes.

NOS TARIFS DE LOCATION ET GESTION

Barème d'honoraires de vente

- **Barème** : 09.07.2020 - Mise à jour le 13.11.2020
- **Barème** : Le mandat de recherche et de négociation est à la charge de l'acquéreur.

PRIX DE VENTE	PLAFOND HONORAIRES TTC
0 à 200 000 €	10 000 €
200 001 € à 450 000 €	5%
450 001 € à 800 000 €	4%
800 001 € à 1 500 000 €	3.5%
Au-delà de 1 500 001 €	3%

Les honoraires de vente sont à la charge de l'acquéreur.

Honoraires de location

Locaux à usage d'habitation :

Bail d'habitation soumis à la loi n°89-462 du 6 juillet 1989 et conformément au décret n°2014-890 du 1er août 2014,

Conformément à la loi : « Attention les honoraires sont variables selon les zones »

Ces montants s'appliquent aux zones ci-dessous :

- Très tendues : 12 euros TTC / m²,
- Tendue : 10 euros TTC / m²,
- Zone non tendue : 8 euros TTC / m²,

- Base TVA 20 %,

Les honoraires sont à la charge du bailleur et du locataire :

- Visites, constitutions du dossier, plus rédaction d'acte : par m² selon les zones (très tendues, tendue, zone non-tendue).
- Honoraires d'**état des lieux** d'entrée qui sont établis par l'agence sont de 3€ TTC par m²,
- Si les états des lieux sont établis par **acte d'huissier**, les honoraires de ce dernier seront partagés à parts égales entre le propriétaire et le locataire à l'entrée dans les lieux,
- Par **Huissier de justice** en tant qu'état des lieux non-contradictaires, les tarifs sont réglementés et ils sont effectivement partagés par moitié entre le bailleur et le locataire. En revanche lorsque l'état des lieux est établi contradictoirement, la part à la charge du bailleur est librement fixée par **l'huissier**, elle peut être supérieure à celle mise à la charge du locataire qui elle est plafonnée à 3 euros/m², il n'y a donc pas d'obligation de partage des honoraires par moitié.

Honoraire de Gestion

Les Frais de Gestion sont imputés sur le loyer mensuel versé au propriétaire, savoir :

- 6% HT soit 7.2% TTC