



Accélération de la numérisation pour les transactions immobilières

Nathalie Coulaud, journaliste

Visiter un bien à distance, signer un compromis et un acte de vente par internet sont devenus possibles grâce à la digitalisation dans l'immobilier.

Les différents confinements ont accéléré le processus. Des précautions s'avèrent cependant nécessaires pour toutes les parties en présence.



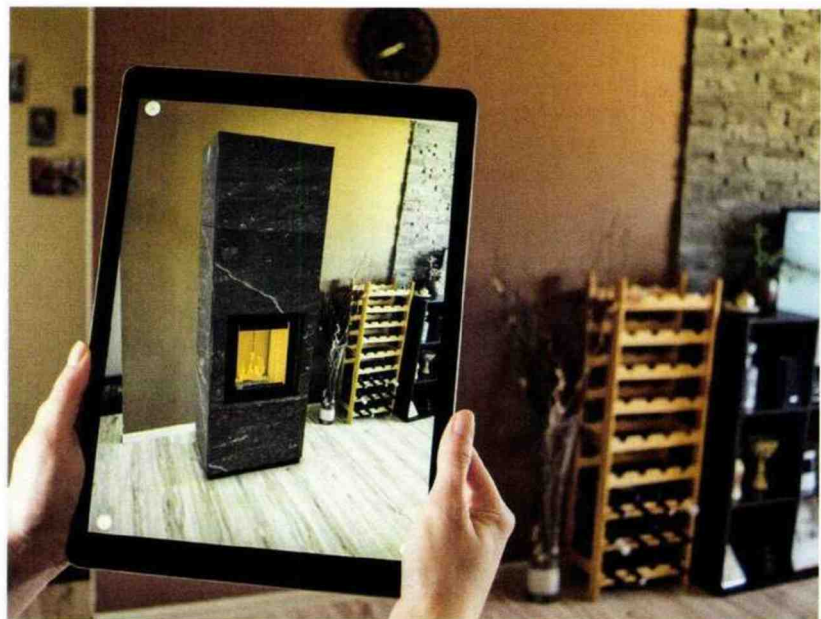
Des moyens numériques à disposition des agences

Cela faisait plusieurs années que le secteur de l'immobilier était sur la voix de la numérisation pour tout ce qui concerne les étapes de la transaction depuis la visite du bien à vendre jusqu'à la signature de l'acte authentique. Cette transformation a été accélérée ces derniers mois. « *Le confinement et l'arrêt de l'activité en mars puis la reprise mais avec un protocole sanitaire strict nous ont poussé à trouver des solutions* », constate Jean-Marc Torrollion, président de la Fédération nationale de l'Immobilier (Fnaim). C'est d'abord la partie « visite d'un bien » qui a été transformée. Il s'agit de la première étape dans l'achat d'un appartement ou d'une maison et elle est indispensable mais les acheteurs peuvent habiter loin ou encore être empêchés de venir comme cela a été le cas en 2020 et 2021 avec les restrictions de déplacement. Pour y faire face, la visite virtuelle s'est beaucoup développée et de nombreuses applications permettant aux agences de proposer cette solution à leurs clients se sont multipliées. On peut citer « *envisite.fr* » ou encore « *previ-site.fr* », notamment. Avec ces outils, l'acheteur potentiel se déplace comme s'il était dans le logement par caméra interposée. Il peut voir la vue que l'on a depuis le logement, contrôler les agencements... Même si cela ne remplace pas une véritable visite, cela permet aux acheteurs d'optimiser leur temps et de sélectionner les logements qu'ils veulent réellement visiter. « *En moyenne, un acheteur se rend dans environ*

5 à 7 biens et les visites sont parfois compliquées à monter car les occupants du logement ne sont pas toujours disponibles. Une visite virtuelle peut être un outil précieux qui fait gagner du temps à tout le monde », explique Nicolas Gay, fondateur de l'agence en ligne Welmo.

De plus en plus, des logiciels associés permettent à un agent immobilier de montrer les aménagements qu'il est possible de réaliser dans un logement comme abattre une cloison, rénover la cuisine ou la salle de bain afin de permettre aux acheteurs de se projeter dans le logement s'ils souhaitent le modifier. Cela peut être notamment utile si le bien n'est plus au goût du jour et doit être rénové. Jusqu'à présent, ces outils étaient souvent consacrés à des biens haut de gamme et confiés à l'agent sous la forme d'un mandat exclusif, c'est-à-dire que seul cet agent a le droit

de vendre le bien. Mais ces visites virtuelles se multiplient et, par ailleurs, bon nombre d'agences se sont adaptées à ces nouvelles demandes et enregistrent une vidéo avec un téléphone portable de bonne qualité. C'est notamment le cas de l'agence immobilière « Les Villas » à Bordeaux qui présente les biens à vendre sur les réseaux sociaux avec une personne filmant l'agent dans une visite avec des explications. Pendant le confinement, les agents immobiliers étaient également nombreux à proposer des visites avec des systèmes de conversation à distance (whatsapp, facetime, etc.). « *Tous ces outils, ajoutés bien sûr à l'intérêt des Français pour la pierre, ont sans doute contribué au maintien du secteur de l'immobilier avec un nombre de transactions aux alentours du million en 2020 comme en 2019 en dépit de la pandémie* », pense Philippe Pailhès, notaire à Toulouse.



© Mischoto



Des agences en ligne qui se développent

Cette digitalisation a ouvert la voie à de nouveaux acteurs : les agences immobilières digitales. Fini le temps où on poussait la porte de son agence de centre-ville pour voir les nouveautés à vendre et à acheter. Même si c'est toujours possible et que les agences traditionnelles se sont adaptées à la nouvelle donne, il est maintenant possible de faire appel à des agences qui travaillent uniquement en ligne. Elles sont nombreuses : Hosman, Liberkeys, Welmo, Proprioo, Imop, Equinimo... toutes ont le même principe : elles annoncent des prix généralement moins élevés que les agences classiques et leurs commissions sont le plus souvent fixes quel que soit le prix du bien et se situent entre 2000 et 6500 euros. Rappelons qu'habituellement, les commissions d'agence sont calculées en pourcentage du prix du bien. La somme allouée à l'agence vient en déduction du montant touché par le vendeur.

Mais ces nouvelles propositions ne sont pas toujours faciles à appréhender pour les acheteurs comme pour les vendeurs. Les modèles économiques de ces agences limitent le nombre de visites d'un bien et parfois le forfait ne comprend d'ailleurs pas les visites que le vendeur doit gérer lui-même. Habitué au fonctionnement des agences classiques, les clients peinent souvent à comprendre ce fonctionnement et les sites ne sont pas toujours clairs sur les services fournis et sur ceux qui sont payés en plus. Quoi qu'il en soit, ces nouveaux acteurs ont changé la donne car les



© Olivier Le Moal

agences traditionnelles ont réduit leurs tarifs pour s'aligner sur ces concurrents : les honoraires de 5% du prix de vente sont désormais en baisse et se situent plutôt aux alentours de 3,5 % à 4 % selon la Fnaim. Pour certaines ventes notamment les ventes de prestige ou encore les petites surfaces, les honoraires sont à 6 %. La digitalisation a finalement permis de faire baisser le prix pour les acheteurs.

La digitalisation concerne également les transactions menées entre particuliers. Les premiers contacts s'effectuent par le biais d'internet et des visites virtuelles des biens s'organisent également entre particuliers. Néanmoins, que l'on soit vendeur ou acheteur, des précautions s'imposent. Tout d'abord, il faut impérativement prendre conseil auprès d'un notaire afin qu'il vérifie que le vendeur est bien propriétaire et que l'acheteur est en mesure d'acquiescer. De plus, il ne faut pas verser de fonds sans notaire qui garantit la provenance des fonds mais aussi leur conservation.

Des diagnostics plus facilement consultables

La digitalisation concerne également les diagnostics immobiliers. Ces derniers sont obligatoires dès le stade de la promesse de vente et indiquent notamment l'état de l'installation électrique ou du gaz ou encore si le logement comprend des termites, de l'amiante, du plomb. La loi ELAN du 23 novembre 2018 avait accéléré la digitalisation dans le domaine de la location en permettant que le locataire prenne connaissance des diagnostics de façon numérique s'il donne son accord à ce mode de fonctionnement. Pour la vente, cette dématérialisation a également progressé. «La plupart des diagnostiqueurs envoient des documents par mail au propriétaire et les notaires ou l'agent immobilier peuvent les transmettre contre une signature électronique pour être certain que l'acheteur en a bien accusé réception», indique Stéphane Priouzeau, vice-président de la Fédération interprofession-



nelle du diagnostic immobilier (Fidi). Comme pour toute signature électronique, l'acheteur donne son accord exprès par mail de recevoir les éléments et transmet son numéro de portable, il reçoit ensuite des codes sur son téléphone et peut ensuite télécharger les éléments. Si les diagnostics font l'objet de plusieurs envois, le processus s'avère tout de même fastidieux pour l'acheteur car il reçoit des codes différents à utiliser. De plus, cela implique d'être bien équipé en matériel informatique et de savoir l'utiliser. Dans le cas contraire, un envoi en recommandé s'avère nécessaire.

Lors d'une vente en copropriété, les diagnostics réalisés sur les parties communes sont également plus facilement consultables par les parties en présence. En effet, la performance énergétique du bâtiment, le diagnostic plomb, l'amiante, sont obligatoires en fonction de la date de construction de l'immeuble. Or, le décret n°2019-502 du 23 mai 2019 a prévu que ces diagnostics soient facilement consultables notamment pour la vente sur l'extranet de la copropriété. Cet outil est mis en place par le syndic de copropriété et le copropriétaire peut consulter des documents qui le concernent via des codes qui lui permettent d'accéder à des documents comme le règlement de copropriété, le carnet d'entretien de l'immeuble ainsi que les diagnostics. « Ces documents sont indispensables pour la vente et il est possible de les obtenir beaucoup plus facilement sur un support numérique ce qui permet d'accélérer le processus », estime Francis Bourriaud, directeur général de Syndicalur, conseil en copro-

priété. L'état daté, en revanche, qui indique quelle est la situation comptable du copropriétaire vendeur mais également quelles sont les éventuelles créances vis-à-vis de la copropriété, doit être demandé au syndic et ne peut pas être récupéré sur l'extranet.

Une signature de l'acte à distance

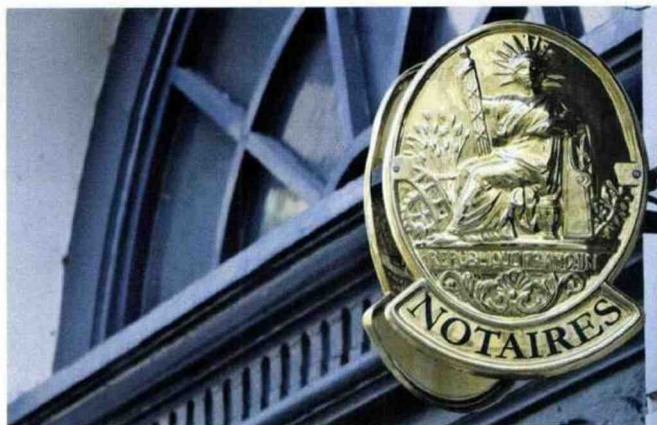
Une fois les visites effectuées et les diagnostics transmis, il faut signer l'avant-contrat qu'il s'agisse du compromis ou de la promesse de vente. Cela nécessite de vérifier avec exactitude l'identité des parties, leur capacité et leurs titres de propriété. Mais il est également nécessaire de stocker les données de façon sécurisée. Les notaires ont déjà beaucoup progressé dans ce domaine. Et pendant le confinement, nombre d'actes ont été réalisés à distance par le biais de systèmes sécurisés aussi bien pour signer le compromis que l'acte authentique. Les derniers mois ont ainsi permis de tester tous les outils de vérification et de signature à distance. « C'est à partir de 2008 (premier acte authentique électronique signé) que la profession a mis en place l'acte authentique électronique. Désormais, tous les notaires sont équipés et tendent vers le zéro papier », indique Maître Sophie Sabot-Barcet, notaire en Haute-Loire et une des spécialistes de la digitalisation pour le Conseil supérieur du notariat. En 2016, la loi pour une République électronique a également été un tournant pour la profession et ces derniers mois ont encore accéléré le processus. Pour

répondre à l'urgence sanitaire, un décret du 3 avril 2020 avait autorisé les notaires à établir un acte notarié lorsque les parties ne sont ni présentes ni représentées. Le texte a cependant mis des garde-fous. Ainsi l'échange des informations nécessaires à l'établissement de l'acte et le recueil par le notaire chargé de la rédaction et de recueillir le consentement de chaque partie ou personne concourant à l'acte doit s'effectuer au moyen d'un système de communication et de transmission de l'information garantissant l'identification des parties, l'intégrité et la confidentialité du contenu. De plus, le système utilisé doit être agréé par le Conseil supérieur du notariat. « Au début de la situation d'urgence sanitaire, en dépit de ce texte, toutes les études n'étaient pas en mesure de mettre en place des signatures électroniques et une partie des notaires ont été complètement à l'arrêt. Mais petit à petit, les choses se sont débloquées », indique Jean-Marc Torrolion. L'un des problèmes les plus complexes est de vérifier l'identité des parties prenantes, notamment si elles ne sont pas connues des notaires. Cela peut se faire à distance par le biais d'un prestataire qui délivre les signatures électroniques qualifiées répondant au niveau de sécurité comme la société AR24 habilitée par l'Agence nationale de la sécurité des Systèmes d'information (Anssi). Cette vérification de l'identité doit s'effectuer avant la signature de la procuration avec comparaison à distance avec le notaire afin d'éviter tout problème technique. C'est ensuite par visioconférence que peut s'effectuer la signature. Le notaire



envoie un e-mail d'invitation à une séance de visio-conférence pour le jour de la signature de la procuration et il est demandé à l'acheteur et au vendeur de se connecter le jour dit avec le logiciel de Visioconférence proposé par le notaire. Un flux vidéo ininterrompu est établi entre toutes les parties prenantes pendant la lecture de l'acte. Les vendeurs et acheteurs peuvent donc, en direct, se voir, se parler et échanger avec le notaire. Ce dernier effectue à distance l'ensemble des diligences qui relèvent de sa responsabilité : ainsi à la fin de la lecture de l'acte, l'adresse email personnelle et le numéro de téléphone portable sont utilisés par le notaire pour envoyer aux participants un lien vers le document à signer électroniquement. Il faut ensuite valider ce document via la saisie d'un code reçu par SMS. Le notaire signe ensuite la procuration électronique authentique qui permettra la représentation des parties à la signature de l'acte pour lequel elle a été établie. Tout cela nécessite cependant d'être équipé d'un ordinateur correct, d'une connexion internet suffisante et de savoir s'en servir. Pour les personnes pour lesquelles cela n'est pas possible, les méthodes habituelles de signature chez le notaire restent indispensables. *«Le contact direct du notaire avec ses clients et son rôle de conseil demeure l'essence même du métier. En effet, c'est bien lors de ces échanges que le notaire est amené à soulever de nouvelles problématiques qui ne l'auraient pas été à travers une solution digitale. Les travaux non déclarés révélés lors d'un rendez-vous, ou encore, constatation de l'incapacité d'une personne*

1- La responsabilité du rédacteur d'actes immobiliers à l'ère numérique, Marie-Laure Besson, AJDI mars 2021



© Hagen411

âgée, sont des exemples très parlants» confirme Juliette Hillmeyer, directrice de l'UNPI des Bouches-du-Rhône et du Var. Pour mener à bien toutes ces tâches à distance, la profession est aidée par les sociétés innovantes qui font le lien entre les notaires, les professionnels du droit et les clients. Les plus importantes sont Foxnot et Docusign. Et pour les envois de lettre recommandée signée électroniquement, le système le plus utilisé est AR 24. Même si la situation de 2020 et 2021 étaient exceptionnelles, la profession mais également les clients ne reviendront pas en arrière et la digitalisation va certainement s'installer dans la durée.

La responsabilité du rédacteur de l'acte

Mais cette étape n'est pas sans risque pour le rédacteur de l'acte. Ainsi, l'acheteur ou le vendeur n'étant pas présents, il n'est pas facile de savoir s'ils ont bien compris tous les éléments. Or l'information est un élément-clé et si le client est mal informé, la notion de

faute du professionnel peut être retenue qu'il soit un agent immobilier ou un notaire. *« Elle peut être retenue dès la visite en ligne car le but de cette étape est que le client s'imprègne des lieux, qu'il s'informe et il peut contester la vente s'il estime qu'il y a un vice caché »*, prévient Marie-Laure Besson docteur en droit privé et enseignant contractuel à l'Université d'Avignon dans les colonnes l'AJDI (actualité juridique du droit immobilier)¹. La « virtualisation » peut en effet être un moyen de dissimuler des informations importantes ou être un obstacle à la bonne appréciation de certains éléments. Par ailleurs, la numérisation apporte un risque accru de défaut de validité de l'acte immobilier car la vérification de l'identité des parties n'est pas si aisée via un support numérique et peut remettre en cause la validité de l'acte. Même chose pour la signature électronique et le recueil du consentement, d'autant que le risque du vol d'une signature électronique est possible. Pour l'instant, ce type d'évènement ne s'est pas produit mais la vigilance s'impose.