Gérer l’immobilier d’un majeur protégé, une lourde responsabilité pour le mandataire

Publié le : 26/02/2020

Auteur : Olifan Group

Comment sécuriser le patrimoine immobilier dans une situation de tutelle ?

Difficile de protéger et d’administrer le patrimoine immobilier d’une personne sous tutelle, surtout si certains biens sont éloignés de sa ville de résidence. Le mandataire familial ou professionnel fait face à de lourdes responsabilités, à chaque étape de sa démarche. Explications.

La gestion du patrimoine immobilier n’est pas l’activité préférée des mandataires familiaux ou professionnels. D’abord, elle demande de multiples compétences : il faut évaluer les biens, les entretenir, engager parfois des gros travaux, décider de louer ou de vendre… Ensuite, elle impose des déplacements, voire des voyages quand certains biens sont situés dans d’autres régions. À un moment ou l’autre, le mandataire bute sur le manque de temps ou d’expertise métier.

Pour bien comprendre le problème, il est intéressant de se pencher sur les cinq volets de cette gestion immobilière, telle qu’elle est prévue par l’article 426 du Code civil.

Volet 1 : identifier les biens

Il n'existe pas en France de fichier national de la publicité foncière. Le mandataire qui prend en charge un majeur protégé doit investiguer pour recenser les biens immobiliers et réaliser l'inventaire du patrimoine prévu par l'article 503 du Code civil.

C'est a priori plus facile pour un mandataire familial, qui sait par exemple que son parent a vécu à Paris puis à Nantes avant de se fixer à Bordeaux. En revanche, le mandataire professionnel ne dispose que de documents : extraits de comptes bancaires, factures, titres de propriété… Sont-ils complets ? Sont-ils à jour ? Dans quelles régions mener les recherches ? Mystère…

Sa démarche s'apparente à une enquête policière : il interroge la personne sous tutelle et sa famille, recherche des relevés de charges et des avis de taxe foncière, scrute les déclarations d'ISF et d'IFI, écrit aux services des hypothèques dans les villes où la personne a travaillé… De plus, il doit déterminer le mode de détention de chaque bien : usufruit, nue-propriété, pleine propriété ?

« *Dans deux tiers des cas qui nous sont confiés, nous découvrons que les documents dont nous disposons n'étaient pas complets.* Un inventaire exhaustif nécessite entre 3 et 6 mois» témoigne Hamed Ayachi, consultant Personnes vulnérables chez Olifan Group.

[su_button url="https://olifangroup.com/interview-avec-jacques-delestre-partner-expert-personne-vulnerable-olifan-group/" target="blank" background="#8D1D22" size="4" radius="0"]Découvrez l'expertise Personne Vulnérable[/su_button]

Gestion immobilière : appuyez-vous sur Olifan Group

Olifan Group accompagne les mandataires familiaux et professionnels dans la gestion de patrimoines immobiliers, avec une équipe spécialisée et un réseau national couvrant les grandes métropoles. Cette organisation permet de :

- *guider et conseiller les mandataires à toutes les étapes, pour qu'ils prennent des décisions éclairées et conformes au droit*
- *mobiliser et coordonner des acteurs de confiance, si besoin en urgence, partout en France : réalisation et conduite de travaux, professionnels de l'immobilier, professions juridiques…*

- *apporter une expertise immobilière et patrimoniale pour l'optimisation du patrimoine*
- *faciliter les ventes, en particulier auprès de nos 10 000 clients.*

Volet 2 : sécuriser les biens

Autre obligation du mandataire, liée à sa responsabilité : sécuriser au plus vite les biens qu'il recense. L'expérience montre que beaucoup ne sont pas assurés, par négligence ou par oubli. Or, l'accident peut survenir partout : chute d'un arbre sur un terrain non bâti, effondrement de la charpente d'une maison ancienne, dégâts des eaux dans un appartement meublé…

Sécuriser, c'est aussi faire l'estimation du bien, inventorier et évaluer son mobilier. Un agent immobilier et un commissaire-priseur devront rentrer dans les lieux, accompagnés obligatoirement d'un huissier de justice. Un dispositif facile à mettre en place dans la ville où l'on réside, mais beaucoup plus lourd si le bien est situé à 500 km de là.

Volet 3 : valoriser les biens

Le mandataire ne peut pas se limiter à gérer l'existant. Sa mission comprend aussi la valorisation du bien, ce qui peut passer par des travaux de réfection ou de rénovation : mise aux normes de l'installation électrique, remplacement de la toiture, nouvelle chaudière… Il doit déterminer un budget adapté au patrimoine de la personne sous tutelle, choisir des entreprises, confier le mobilier à un garde-meuble, suivre le chantier…

Les particuliers qui ont mené un tel projet pour eux-mêmes savent combien il est chronophage. Pour un mandataire professionnel qui suit plusieurs dizaines de majeurs, c'est un vrai challenge.

Volet 4 : optimiser le bien

Comment le bien remis en état doit-il être utilisé pour servir au mieux les intérêts du majeur protégé ? Ce dernier a-t-il besoin de revenus complémentaires et dans ce cas, comment réduire leur fiscalité ? Sa priorité est-elle de préparer la transmission à ses enfants, avec là encore des enjeux fiscaux ?

C’est au mandataire de traiter ces questions. À lui d’étudier et de comparer la location vide ou meublée, la donation-partage, le démembrement de propriété, etc. « *Le tout, bien sûr, au regard des revenus, du patrimoine et de la situation fiscale de la personne sous tutelle* » souligne Hamed Ayachi.

Olifan Group organise à l’attention des mandataires professionnels des formations d’une journée sur l’immobilier du majeur protégé.

[su_button url=”https://olifangroup.com/formations-aux-professionnels-de-la-tutelle/” target=”blank” background=”#8D1D22″ size=”4″ radius=”0″]En savoir plus sur nos formations pour les professionnels de la tutelle[/su_button]

Volet 5 : vendre le bien

Le mandataire peut être amené à céder des biens immobiliers, par exemple pour dégager les revenus complémentaires qui permettront au majeur protégé de continuer à vivre chez lui. Plusieurs questions se posent : quel est le mode de détention de ces biens, existe-t-il des indivisaires ? faut-il opter pour une vente classique ou pour un viager, avec la sécurité d’une rente mensuelle versée jusqu’au décès ? Comment limiter les intermédiaires et les frais ? Jusqu’au bout, la route du mandataire est complexe, technique ; et il peut avoir le sentiment d’être bien seul face à ces enjeux.

Hamed Ayachi