

BERTRAND SAVOURÉ
MARIE BLANCHARD

LES 40 CLÉS DE L'IMMOBILIER

ACHETER AU BON PRIX
ET EN TOUTE SÉCURITÉ



40 FICHES D'AIDE À LA DÉCISION POUR INVESTIR DANS LES MEILLEURES CONDITIONS

Achat dans l'ancien : à quoi faut-il faire attention ?

Faut-il réellement investir dans les studios, les parkings ?

Achat à deux : même amoureux, comment rester prévoyant ?

Peut-on transformer un local commercial en habitation ?

Acheter un logement neuf : la bonne idée ?

LES 40 CLÉS DE L'IMMOBILIER répond à ces questions, et à bien d'autres, pour accompagner le lecteur à chaque étape de sa démarche d'achat d'un bien. De l'anticipation des risques du marché à l'évaluation du bien et à la sécurisation de l'achat, il apporte tout le savoir-faire et l'expérience des notaires.

Analyse fine du marché, conseils juridiques et patrimoniaux, facteurs de valorisation d'un bien, mythes de l'immobilier : l'essentiel à savoir avant de se lancer !

Bertrand Savouré, notaire associé au sein d'un réseau d'offices, est le président de la Chambre des notaires de Paris.

Marie Blanchard est maître de conférences des universités en droit privé et chargée de mission auprès de la Chambre des notaires de Paris.

LES 40 CLÉS DE L'IMMOBILIER

**Bertrand Savouré
Marie Blanchard**

LES 40 CLÉS DE L'IMMOBILIER

**Acheter au bon prix
et en toute sécurité**

● Éditions
EYROLLES

Éditions Eyrolles
61, bd Saint-Germain
75240 Paris Cedex 05

www.editions-eyrolles.com

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Éditions Eyrolles, 2019
ISBN : 978-2-212-56796-0

SOMMAIRE

INTRODUCTION

Les 40 clés de l'immobilier

Acheter au bon prix et en toute sécurité.....

L'accession à la propriété, un enjeu public autant que privé.....	13
La vente immobilière, un processus juridique spécifique.....	15
Déterminer le juste prix d'un bien : mission impossible ?.....	16
Les « clés de l'immobilier », à la croisée des ambitions	17

Accéder à la propriété, un rêve pour beaucoup

FICHE 1 L'acquéreur et le vendeur: portraits-robots

Pour acquérir, mieux vaut être bien installé dans la vie.....	20
Le vendeur: un cadre ou un retraité, généralement d'âge mûr.....	22

FICHE 2 Devenir propriétaire... quand c'est le bon moment dans ma vie

Avant 30 ans: commencer avec un petit chez-soi.....	25
Entre 30 et 44 ans: il faut s'agrandir!	26
Entre 45 et 59 ans: déjà l'âge de revendre	27
Après 60 ans: acheter plus petit et plus commode pour la retraite	27

FICHE 3 Être propriétaire pour réaliser mon projet

Devenir propriétaire, une ambition intime... et patrimoniale.....	29
Acquérir un logement pour préparer l'avenir	30
Quand devenir propriétaire est une contrainte.....	30

FICHE 4 Interview de Mickaël Mangot: « Être propriétaire rend-il plus heureux ? »

Quel est l'apport essentiel des études analysées ?.....	34
Être propriétaire donne-t-il la sensation de mieux maîtriser sa vie ?	34
Le bonheur des enfants est-il également affecté par le statut des parents, propriétaires ou locataires ?	34
Mais la propriété a-t-elle aussi des conséquences négatives pour le bonheur ?.....	35

FICHE 5 La propriété : pour moi ou pour mes héritiers ?	36
L'idée-maîtresse : supprimer le caractère perpétuel de la propriété	36
Une combinaison originale de mécanismes classiques	36
Pas de transmission du logement aux héritiers.....	37
 L'opportunité de l'investissement immobilier	
Définir le bon moment	41
FICHE 6 Retour sur les évolutions du marché immobilier depuis 20 ans	42
Au niveau mondial, des marchés immobiliers hétérogènes	42
Une comparaison internationale délicate	42
En France, le marché se retourne à partir de 1999	44
De 2008 à 2015, une période de retournements.....	45
Depuis 2015, le rebond du marché immobilier.....	45
FICHE 7 L'augmentation des prix de l'immobilier : des facteurs d'abord structurels	47
La pression démographique pousse la demande de logements	47
Une offre de logements insuffisante.....	48
La hausse du coût des constructions neuves.....	50
FICHE 8 Les composantes conjoncturelles des prix de l'immobilier	52
L'amélioration du niveau de vie des ménages.....	52
Des conditions de financement exceptionnelles	54
Un critère fondamental pour les évolutions de prix: la confiance des ménages.....	56
FICHE 9 Les ressorts psychologiques des prix de l'immobilier	57
La pierre, une valeur refuge	57
L'immobilier, un achat peu rationnel ?.....	58
Quand la fièvre acheteuse saisit les ménages.....	58
Peut-on parler de « bulle immobilière » en France ?.....	59
FICHE 10 L'augmentation des prix de l'immobilier est-elle durable ?	61
Des cycles immobiliers difficilement prévisibles.....	61
L'immobilier, un élément de sécurisation du patrimoine	62
À long terme, plusieurs scénarios sont possibles.....	62



Évaluer les risques	65
FICHE 11 L'immobilier, un investissement spécifique	66
Un bien «réel»	66
Un investissement coûteux	66
Un actif pas si facile à revendre	67
FICHE 12 La fiscalité, une charge à prendre en compte	69
Fiscalité liée à l'acquisition du bien	69
Fiscalité liée à l'occupation ou à la propriété du bien	69
Fiscalité liée à l'exploitation du bien	71
Fiscalité liée à la revente du bien	72
FICHE 13 Investir dans le marché du neuf, quelle différence ?	74
Un investissement attrayant	74
Un marché très influencé par les politiques publiques	75
Où trouve-t-on le plus de biens neufs ?	76
FICHE 14 Et si je n'ai pas assez pour acheter mon logement ?	79
Acquérir un petit logement pour le louer	79
Les parkings, un placement rentable à certaines conditions	80
Investir dans la pierre avec une SCPI	81
Ehpad et résidences étudiantes: des marchés qui s'ouvrent	82
FICHE 15 Vaut-il mieux placer dans l'immobilier ou en bourse ?	84
Un arbitrage entre différents rendements et différents risques	84
Vaut-il mieux acheter ou louer son logement ?	85
L'investissement immobilier, des contraintes spécifiques	86
 Peut-on approcher le juste prix d'un bien ?	
Trouver le bon prix	91
FICHE 16 3 règles pour investir: l'emplacement, l'emplacement, l'emplacement !	92
Le prix du mètre carré, un indicateur du dynamisme des territoires et des villes	92
Au sein d'un département ou d'une ville, des écarts de prix parfois importants	94
FICHE 17 Les autres éléments de valorisation d'un bien	97

FICHE 18 Le marché des biens atypiques... est-il atypique ?	100
Le haut de gamme, des caractéristiques spécifiques.....	100
Le souplex: un bien d'exception (pas vraiment) bon marché	101
Réunir plusieurs chambres de service pour en faire un grand appartement?.....	102
FICHE 19 5 idées reçues sur les prix immobiliers	104
Les petits logements sont proportionnellement plus chers que les grands logements....	104
Plus un logement est ancien, moins il est cher.....	107
Un bâtiment aux normes BBC constitue un atout pour la vente.....	108
Pour acheter son appartement à un prix intéressant, mieux vaut qu'il soit situé au rez-de-chaussée	110
Si le logement est proche des transports collectifs, on le vendra plus facilement.....	111
FICHE 20 Quel logement peut-on acquérir pour un budget donné ?	113
Recherche appartement pour un budget de 200 000 €	113
Pour 300 000 €, quelle maison trouve-t-on?	114
Et ailleurs?	115
Bien s'informer pour ne pas se tromper	117
FICHE 21 Où trouver l'information sur les biens immobiliers ?	118
L'information liée à la signature d'un avant-contrat de vente	118
L'information sur les indices de prix	118
Les données des bases immobilières	118
L'expertise d'un professionnel de l'immobilier.....	119
FICHE 22 Zoom sur les bases notariales	121
La base BIEN: 30 ans d'expérience dans la collecte de données immobilières.....	121
La collecte des données et leur consultation progressent	121
Des méthodes statistiques éprouvées.....	122
FICHE 23 Le numérique, ça change tout !	123
Internet, premier outil de recherche immobilière.....	123
L'émergence de nouveaux services	124
Les nouveaux acteurs	124
FICHE 24 Se faire accompagner... pour ne pas se tromper!	126
Agent immobilier, mandataire ou notaire: qui choisir pour mettre en vente?.....	126
Les missions de l'intermédiaire de la vente immobilière.....	127
Le promoteur immobilier, homme-orchestre de la construction.....	128



FICHE 25 Interview de Jean-Philippe Ruggieri: «Le promoteur immobilier, un conseil pour bien acheter dans le neuf» 130

Quel est le rôle d'un promoteur immobilier?	130
En quoi le promoteur immobilier peut-il accompagner le particulier qui souhaite acquérir son logement ou investir?	130
Cet accompagnement varie-t-il selon les différentes cibles de clientèle?	131
Quelles sont les garanties qui accompagnent l'intervention d'un promoteur immobilier?	131
Faut-il choisir un promoteur local ou national? Comment choisir entre les différents promoteurs présents sur le marché?.....	131

Comment réaliser l'opération?

**FICHE 26 Devenir propriétaire sans mettre la main à la poche...
c'est possible? 134**

Profiter d'un coup de pouce familial.....	134
Mettre son employeur à contribution	134
Solliciter l'Etat	135

FICHE 27 Et si je dois passer par la banque? 136

Un crédit immobilier, c'est quoi?	136
Informier et expliquer: des obligations pour la banque	136
L'offre de prêt et son acceptation	137
Que se passe-t-il si je rembourse plus tôt que prévu?	138
Et si je ne suis plus capable de rembourser du tout?.....	138

FICHE 28 Les garanties du crédit immobilier: laquelle choisir? 140

L'hypothèque	140
Le cautionnement	140
Le nantissement	141
L'assurance.....	142

**FICHE 29 Acheter en couple: même amoureux,
soyez prévoyants! 144**

Quels seront les droits de chacun sur le bien?	144
1 ^{er} cas: vous êtes mariés sous un régime de communauté	144
2 ^e cas: vous êtes mariés sous un régime de séparation de biens.....	144
3 ^e cas: vous êtes pacsés.....	145
4 ^e cas: vous êtes concubins.....	145
Que devient le bien en cas de séparation?.....	146
Et si l'un des deux décède?	146

FICHE 30 Acheter à plusieurs, c'est possible !	148
Acheter en indivision	148
Acheter en tontine	148
Acheter en constituant une société civile	149
 Procéder à l'achat	 151
FICHE 31 Les grandes étapes d'une vente immobilière	152
Étape 1: trouver et négocier le bien.....	152
Étape 2: conclure l'avant-contrat	152
Étape 3: obtenir son prêt et signer la vente	154
FICHE 32 Acheter ou vendre en viager: un choix tendance ?	156
Quelles sont les conditions pour conclure une vente en viager?	156
Comment déterminer le prix de vente?.....	156
Le viager, une opération intéressante?	157
Comment être sûr que la rente sera bien versée?	158
FICHE 33 Acheter ou vendre un bien aux enchères. Et pourquoi pas ?	159
Une transaction rapide	159
Une transaction transparente.....	160
Une transaction sécurisée.....	160
FICHE 34 Les frais liés à la vente: qui paie quoi ?	162
Les dépenses liées à la transaction	162
Les dépenses liées à la propriété du bien immobilier.....	163
FICHE 35 Interview de Bertrand Savouré: « Le rôle du notaire dans la vente immobilière »	165
Quelles sont les garanties procurées par l'intervention obligatoire d'un notaire lors d'une vente immobilière?.....	165
Pourquoi le processus de la signature de l'acte de vente prend-il si longtemps?	
Le notaire peut-il l'accélérer?	165
Un projet d'achat ou de vente immobilière s'inscrit-il dans le cadre d'une stratégie patrimoniale plus large et quelle aide le notaire peut-il m'apporter à cet égard?	166
Si je n'ai pas encore trouvé le bien immobilier que je souhaite acquérir (ou un acheteur pour le bien immobilier que je vends), est-il utile que je rencontre mon notaire en amont du projet?	166
L'acheteur et le vendeur peuvent-ils s'adresser au même notaire?	167



Bien choisir son logement	169
FICHE 36 Acheter dans l'ancien: à quoi faut-il faire attention ?	170
Un bien ancien est-il réellement moins cher?	170
Pourrai-je utiliser ce bien pour mener à bien mon projet?.....	171
Pourrai-je facilement revendre mon bien?	171
FICHE 37 Bien monter son projet de construction.....	173
Choisir un terrain	173
Vérifier la compatibilité du projet avec les règles d'urbanisme et les contraintes et servitudes éventuelles	173
Conclure un contrat pour la construction de la maison.....	174
FICHE 38 Un logement « avec travaux ». Une bonne affaire ?	176
Déclaration préalable ou permis de construire?.....	176
Un surcoût souvent indispensable: l'assurance dommages ouvrage.....	177
FICHE 39 Peut-on transformer un local commercial en habitation ?	179
Le logement de vos rêves à un prix défiant toute concurrence	179
Le revers de la médaille: des contraintes légales et administratives nombreuses.....	179
1 ^{re} étape: vérifier si aucune règle n'interdit la transformation envisagée	179
2 ^{re} étape: demander les autorisations qu'exigent la nature et l'ampleur des travaux.....	180
3 ^{re} étape: prévenir l'administration fiscale	180
FICHE 40 L'habitat participatif: j'achète solidaire !	181
Des habitants solidaires... et persévérandts.....	181
Un régime souple	181
CONCLUSION	
Les clés de l'immobilier: les conseils des notaires pour acheter au bon prix et en toute sécurité	185
L'ambition de fournir les clés de l'immobilier	185
L'accession à la propriété: un rêve de plus en plus difficile à réaliser	186
La propriété, un modèle à renouveler	187
L'indispensable accompagnement de l'accession à la propriété.....	189

INTRODUCTION

Les 40 clés de l'immobilier Acheter au bon prix et en toute sécurité

L'accession à la propriété, un enjeu public autant que privé

Devenir propriétaire, c'est, pour beaucoup de Français, l'ambition d'une vie. Bâtir et aménager un logement à son image, se libérer des contraintes de la location, transmettre un patrimoine à ses enfants ou encore, tout simplement, trouver son lieu de vacances idéal... Selon les cas, cette ambition peut revêtir des objectifs variés. Tout aussi diverses apparaissent les modalités suivant lesquelles peut se réaliser le projet, même si près de 9 actifs sur 10 aimeraient opter – à condition d'en avoir la possibilité – pour une maison individuelle.

Mais on n'acquiert pas de la même manière dans toutes les régions ou toutes les villes, selon l'âge que l'on a atteint, ou encore selon la catégorie socioprofessionnelle à laquelle on appartient. Ainsi, disposer d'une maison spacieuse où les combles sont aménageables ou permettant de réaliser une extension peut apparaître essentiel pour qui doit loger une famille avec enfants, alors qu'un jeune célibataire se contentera plus volontiers d'un appartement petit, mais situé au cœur de l'animation d'une grande ville. De même, les retraités préfèrent parfois troquer la charge de l'entretien d'une maison contre la commodité d'une habitation collective. Le cadre moyen, qui peut aspirer à une belle maison à proximité d'une ville moyenne, sera, à Paris ou à Bordeaux, conduit à resserrer ses ambitions au sein d'un appartement de dimension modeste.

Nul doute que chacun puisse trouver le type de produit qui lui convient, car le parc immobilier français se caractérise par sa grande hétérogénéité en termes d'emplacement, de type de construction, de voisinage, de niveau de confort, de superficie, de nombre de pièces... Une tendance se dessine cependant: les acquéreurs portent généralement (à 80 %) leur choix sur un bien «ancien», c'est-à-dire un logement qui a déjà fait l'objet d'au moins une transmission. Il leur serait d'ailleurs difficile de faire autrement: la très grande majorité des maisons et appartements offerts à la vente, en France, a été construite il y a plus de 20 ans (près du tiers des habitations a même été bâti il y a plus de 50 ans)!

Il n'en reste pas moins que, du rêve à la réalité, il y a un pas de plus en plus difficile à franchir. L'accès à la propriété rencontre depuis plusieurs années des freins importants, en tout cas dans les milieux urbains. En cause : le prix du mètre carré qui, depuis 40 ans, a augmenté de manière régulière (malgré des périodes plus ou moins brèves de reflux) et rendu l'acquisition d'une maison ou d'un appartement inabordable pour certains de nos concitoyens. Ainsi, il faut 30 ans à un ménage de deux adultes avec un enfant pour devenir propriétaire d'un appartement de 65 m² au centre du Grand Paris, contre 15 ans à Lyon et à Bordeaux, 12 ans à Toulouse ou 11 ans à Rennes !

Le rapport du commissariat général à l'égalité des territoires sur la cohésion des territoires de juillet 2018¹ met en évidence la difficulté qu'éprouvent, en particulier, les plus modestes à se loger dans les zones urbanisées. Au sein du Grand Paris, par exemple, les professions supérieures sont surreprésentées au centre de la capitale, quand les classes moyennes et populaires s'en trouvent progressivement exclues, contraintes de s'éloigner vers la périphérie.

Aussi la question du logement occupe-t-elle aujourd'hui une place centrale dans les politiques publiques. Bien que certains économistes mettent en cause l'efficacité des politiques du logement, les pouvoirs publics n'ont cessé de proclamer leur désir d'aider les accédants à la propriété. Les dispositifs mis en œuvre se sont succédé inlassablement : subventions directes, aides fiscales, bonifications de prêts, aides personnelles au remboursement... Si l'on connaît certaines des initiatives de l'État à cet égard, beaucoup ignorent que les collectivités locales (communes, départements, régions) ou des établissements publics (aides de l'Anah, de l'Ademe, etc.) offrent, eux aussi, certains instruments. Cette aide des pouvoirs publics est appréciable pour les accédants à la propriété. Car même si les ménages ont profité du niveau exceptionnellement bas des taux d'intérêt, ils ont dû, dans le même temps, supporter les hausses considérables des prix de l'immobilier... À Paris, par exemple, les prix constants (c'est-à-dire tenant compte de l'inflation) ont plus que triplé au cours des 30 dernières années ! Si bien que les Français consacrent désormais près de 20 % de leurs revenus aux dépenses de logement, selon l'Insee.

Le logement se situe, en outre, au carrefour de nombreux enjeux politiques. Perçu par les pouvoirs publics comme un facteur de stabilité sociale et de responsabilisation, le statut de propriétaire est souvent considéré comme un outil d'intégration et d'implication dans la vie de la cité. L'immobilier représente également un secteur économique essentiel : le dynamisme de la construction génère croissance et recettes fiscales ; il procure des emplois précieux en période de chômage ; l'entretien et la modernisation du parc immobilier concourent aux objectifs environnementaux, par exemple au travers de la réduction des émissions de gaz à effet de serre...

1. www.cget.gouv.fr/sites/cget.gouv.fr/files/atoms/files/rapport-cohesion-france_juillet-2018.pdf



La vente immobilière, un processus juridique spécifique

À mesure que les pouvoirs publics ont encouragé l'accession à la propriété et que celle-ci s'est démocratisée, il est apparu nécessaire de procurer davantage de protection aux acquéreurs. S'en est suivie une évolution de la réglementation applicable à la vente immobilière, initialement régie par un principe de liberté contractuelle (le fait que le vendeur et l'acquéreur se mettent d'accord sur les points essentiels de la transaction suffisait traditionnellement à rendre la vente valable). L'acquéreur non professionnel, et encore plus le primo-accédant, ont été les bénéficiaires de toutes les protections mises en place depuis plus de 30 ans par les pouvoirs publics. Ne réalisant d'acquisition immobilière qu'une ou deux fois dans leur vie, ils n'étaient en effet pas censés connaître l'immeuble acquis, ni les différents pièges de la propriété.

C'est pourquoi la législation a été à plusieurs reprises modifiée. Par exemple, un délai de rétractation postérieur à la vente a été instauré afin de lutter contre les achats d'impulsion ou les offres de vente ne renseignant pas suffisamment l'acquéreur sur des éléments stratégiques. Cette possibilité, d'abord offerte à l'acquéreur qui ne pouvait pas trouver de prêt bancaire (loi Scrivener de 1979), a ensuite été élargie et trouve désormais son support lors de la signature de l'avant-contrat de vente. De la même manière, le législateur a imposé au vendeur la production de plusieurs diagnostics techniques afin de renseigner l'acquéreur sur certains aspects du logement en cause (gaz, électricité, amiante, risques naturels, miniers et technologiques, surface du bien...). La protection a, de même, été étendue aux contrats que l'acquéreur passe avec certains professionnels (banques, assurances...) pour réaliser son projet immobilier. L'objectif est d'amener le particulier à prendre la correcte mesure de la portée des contrats qu'il signe.

Mais, si le droit de la consommation a ainsi imprimé sa marque au droit de la vente immobilière, c'est au prix d'une certaine complexification, et surtout d'un véritable foisonnement des démarches à accomplir. La vente immobilière est devenue plus difficile à appréhender pour les non-spécialistes. Ce processus, qui requiert de la rigueur, s'échelonne désormais dans le temps.

Une telle présentation ne doit pourtant pas décourager. Si le processus de la vente immobilière est effectivement complexe, c'est afin de permettre la prise en compte de tous les intérêts en présence et, surtout, pour assurer au mieux leur protection. Les parties ne sont d'ailleurs pas seules pour affronter les démarches et diligences que requiert l'opération: agent immobilier, banquier, notaire, géomètre-expert, thermicien, services d'urbanisme... concourent à assurer la protection mise en place et accompagnent le vendeur, comme l'acquéreur, dans le parcours de la transaction immobilière.

Le notaire est, en particulier, appelé à jouer un rôle prépondérant pour réunir en amont tous les documents nécessaires à la conclusion de la vente, accomplir les formalités de publicité foncière et veiller à la bonne exécution du contrat. Expert du patrimoine immobilier, il est aussi compétent, à la demande des parties, pour leur apporter un conseil patrimonial approfondi et leur permettre d'intégrer le projet immobilier dans une perspective patrimoniale plus large. Quels sont les risques encourus pour l'acquisition d'un bien immobilier ancien?

Comment hâter le processus de la vente immobilière ? Comment protéger, au regard de cette résidence, les enfants et/ou le conjoint si l'acquéreur décède ? Ces questions, et tant d'autres, sont celles qui intéressent les milliers de Français qui, chaque année, franchissent le seuil des offices notariaux en vue de mettre en œuvre leur projet.

Déterminer le juste prix d'un bien : mission impossible ?

Si la vente immobilière est aujourd'hui devenue une procédure très encadrée, les parties fixent toujours librement, pour l'essentiel, le prix de vente de l'immeuble. C'est pourquoi, même si l'achat immobilier implique une nécessaire prise de risque, il convient, sur ce point, de ne pas se déterminer à la légère. L'acquisition d'un logement constitue souvent le principal investissement d'une vie et il est important d'assurer la protection des acquéreurs face aux aléas.

L'une des questions les plus délicates concerne le « juste prix » d'un bien immobilier : non pas celui qui permet à l'une des parties de réaliser une « affaire », mais le prix qui, au contraire, ne lèse ni l'acquéreur ni le vendeur. Faut-il tenir compte, pour le déterminer, des travaux réalisés dans le logement ? Doit-on acheter plus cher un appartement situé à un étage élevé ? Comment valoriser une maison dotée d'un grand jardin ? Les facteurs de nature à influer sur la valorisation d'un bien immobilier sont nombreux, si nombreux, même, qu'il peut sembler difficile de démêler ceux d'entre eux qui joueront un rôle véritablement déterminant, ou comment les ordonner, s'il existe des spécificités locales, etc.

En outre, la multiplicité d'informations relayées par les médias ou disponibles sur Internet contribue le plus souvent à opacifier le marché de l'immobilier qu'à l'éclairer. Lire ou écouter le « ressenti » de spécialistes, parfois auto-déclarés, peut être trompeur. De tels témoignages peuvent être partiels, fondés sur une appréciation peut être déformée ou exagérée de la réalité. Certains de ces commentaires s'avèrent même totalement contradictoires. Et ils se fondent souvent sur la description d'un marché local – Paris ou un grand centre urbain –, lequel n'est pas nécessairement représentatif de la situation nationale.

En vérité, il est très aléatoire de se forger une opinion quant à la valeur d'un bien donné en se fondant sur celle d'un autre bien. Le prix qui sera finalement fixé dépend également du marché où ce bien est situé, de sa nature, de sa superficie... ou encore de la survenance d'un « coup de cœur » chez l'acheteur. Il n'existe pas deux biens parfaitement identiques. Même une moyenne de prix de logements ou un indice plus élaboré ne fournissent, en conséquence, que des informations très relatives. Pour être utile à un acquéreur, l'information doit être très localisée et porter sur des caractéristiques comparables. Enfin, la qualité de l'information sur le marché immobilier dépend de sa fraîcheur : il peut exister des variations saisonnières (il est par exemple plus facile de vendre une maison au printemps qu'en hiver), des évolutions très fortes certaines années (comme une progression de prix de 20 % à Paris en 2011), des risques de retournement soudain du marché... Faute de disposer des données pertinentes, les parties éprouveront donc du mal à se faire une idée précise du prix auquel le bien, objet de leur négociation, devrait être vendu.



Si notre pays a longtemps manqué d'indicateurs fiables, les ventes immobilières sont aujourd'hui, pour la plupart, enregistrées dans les bases d'information des professionnels de l'immobilier.

Le notariat, en particulier, fournit un effort soutenu pour permettre l'accès des investisseurs, particuliers comme professionnels, aux principales informations relatives aux ventes. Chargé du monopole des ventes immobilières, il a pris l'initiative d'élaborer des bases de données immobilières qui contribuent à renforcer l'information sur le marché. Exploitées de manière à préserver l'anonymat des parties, ces bases recensent de très nombreuses indications : prix et surface du bien vendu (ce qui permet de déterminer un prix moyen ou médian au mètre carré par commune ou arrondissement); étage du bien (pour un appartement); nombre de pièces; présence d'un ascenseur; nombre de salles d'eau ou de bain... Ces précisions sont systématiquement regroupées au sein des bases de données notariales depuis 1980 pour Paris, 1994 pour l'Île-de-France et 1996 pour les régions.

Ces bases constituent, avec d'autres, un relais précieux dans la recherche des informations permettant de déterminer le juste prix d'un bien, relais salué par les pouvoirs publics au travers de la loi de modernisation des professions juridiques et judiciaires du 28 mars 2011. Celle-ci a confié au notariat une mission légale de service public de diffusion de l'information sur les marchés immobiliers. L'instauration de ce service public a fait entrer la vente immobilière dans l'ère de l'information de masse disponible pour tous, dans des délais et avec un niveau d'information satisfaisants. Chacun est donc appelé à devenir un observateur averti des prix de l'immobilier de logement.

Les « clés de l'immobilier », à la croisée des ambitions

Répondre aux multiples défis que fait naître l'accession à la propriété, tel est le cœur du métier des notaires.

C'est une des missions qu'ils accomplissent quotidiennement auprès de leurs clients. Chaque jour, ils constatent combien le processus de la vente immobilière suscite de questionnements auxquels il convient de répondre, mais aussi d'espoirs qu'il convient de porter et de guider au cours de la préparation de la vente immobilière. Le présent ouvrage a pour première ambition de prolonger le travail ainsi accompli, en fournissant à ceux qui souhaitent acquérir une maison ou un appartement des informations précises, réalistes et concrètes sur la manière de mener à bien leur projet. Présenté sous forme de fiches thématiques, il souhaite livrer une vision claire et synthétique des principales évolutions du marché immobilier, des éléments essentiels de valorisation du bien, mais aussi des grandes étapes du processus de la vente.

Praticiens du droit de propriété, conscients des tensions qui caractérisent le marché du logement, les notaires souhaitent aussi s'associer à la réflexion menée quant à la meilleure manière de résoudre les difficultés des particuliers à accéder, à un prix abordable, à la propriété.

Même si la France a longtemps conservé une réticence à l'égard du droit et des juristes, il est aujourd'hui essentiel de pouvoir s'appuyer sur leur capacité d'innovation. Les notaires travaillent déjà à trouver, avec leurs clients, les moyens les plus adéquats de répondre aux attentes, qu'il s'agisse de protéger le conjoint survivant, de transmettre un patrimoine immobilier à la génération suivante, ou encore d'organiser l'utilisation d'un bien par des personnes différentes... Ils peuvent concourir à imaginer de nouvelles formes d'accès à la propriété adaptées aux objectifs et aux contraintes de chaque ménage, mais aussi à l'évolution de leurs besoins au fil du temps: famille recomposée, études ou retraite à financer, etc. Certains praticiens ont par exemple suggéré, afin de diminuer le coût de l'accession à la propriété, que puisse être acquise la propriété du seul logement (à l'exclusion du foncier qui le porte), ou encore de limiter le droit de propriété à une durée limitée, le logement étant rendu à l'issue d'un bail de longue durée.

Ces expériences ont certes un impact limité pour l'instant, mais il faut les considérer pour ce qu'elles sont: un premier pas. Elles justifient de mobiliser l'ensemble des acteurs du secteur de l'immobilier pour concevoir des méthodes nouvelles d'accession à la propriété. Aux notaires, il a d'abord appartenu de sécuriser la transmission de la propriété: cette sécurisation est aujourd'hui un fait acquis en France et ne préoccupe guère nos concitoyens, quoiqu'elle constitue un des atouts majeurs de notre système de publicité foncière, système toujours en forte mutation. Aux notaires, aussi, de participer à la mise en place des exigences de nature technique, consumériste ou environnementale qui entrent en place progressivement. Aux notaires, dorénavant, de diffuser l'accès à la propriété dans des conditions de meilleure transparence sur les prix, grâce à la diffusion des données financières des ventes dans le cadre du service public de l'information immobilière confié au notariat. Car déterminer un juste prix, à tout moment, ne peut que contribuer à faire baisser la fièvre immobilière. Aux notaires, enfin, de proposer une refonte du droit de propriété.

Chaque étape du processus d'acquisition immobilière doit, en réalité, être prise en compte pour mesurer l'importance du défi que constitue l'accession à la propriété. Ambition souvent partagée (voir « Accéder à la propriété, un rêve pour beaucoup »), cette opération ne doit pas être concrétisée dans n'importe quelles conditions (voir « L'opportunité de l'investissement immobilier »). Le prix auquel elle peut être réalisée constitue, à cet égard, un critère essentiel de l'intérêt de cette opération (voir « Peut-on approcher le juste prix d'un bien? »). Quant aux solutions concrètes au travers desquelles se réalisera le projet, elles doivent être, elles aussi, soigneusement définies (voir « Comment réaliser l'opération? »).

Accéder à la propriété, un rêve pour beaucoup

Il n'est pas aisés de tracer les portraits-robots de l'acquéreur et du vendeur en France. Si devenir propriétaire est le rêve de beaucoup, mieux vaut être déjà bien installé dans la vie pour franchir ce cap, compte tenu du coût de l'accès à la propriété (fiche 1). L'observation montre aussi que le statut de propriétaire répond davantage à un parcours résidentiel sur le long terme, évoluant en fonction des besoins de la famille, de sa situation professionnelle ou de son état de santé, qu'à l'acquisition d'un bien immobilier déterminé (fiche 2). Acheter un bien immobilier n'a pas non plus la même signification pour tous : certains n'y voient qu'une manière de trouver un lieu de villégiature, voire de se constituer une source de revenus locatifs pour l'âge de la retraite, quand d'autres, peut-être plus nombreux, souhaitent trouver leur résidence principale et la construire et/ou l'aménager conformément à leurs désirs (fiche 3). Dans ce dernier cas, des études académiques mettent d'ailleurs en évidence un lien entre statut de propriétaire et bonheur : les propriétaires de leur résidence principale seraient plus heureux que les locataires (fiche 4) ! On comprend en tout cas qu'aider les particuliers à devenir propriétaires de leur logement soit devenu, depuis longtemps, un enjeu de politique publique, l'État cherchant à atténuer les difficultés liées à la cherté des logements. Des praticiens ont suggéré de nouvelles pistes pour encourager, eux aussi, l'accès à la propriété au travers, notamment, d'une réforme du droit de propriété : pourquoi ne pas limiter la propriété à une durée déterminée, ou au bâti à l'exclusion du foncier (fiche 5) ?

L'acquéreur et le vendeur : portraits-robots

Qui devient propriétaire en Île-de-France et qui, inversement, vend son logement ? À ces questions, les bases immobilières notariales, qui recensent les données relatives à toutes les transactions, permettent de fournir des réponses précises.

Pour acquérir, mieux vaut être bien installé dans la vie

**En Île-de-France,
l'accession immobilière semble
de plus en plus réservée aux
catégories les plus favorisées.**

43 % des acquéreurs de logements anciens étaient ainsi, en 2018, des cadres et dirigeants d'entreprises (soit une hausse de 10 points par rapport à 2008), alors que ces catégories socioprofessionnelles (CSP) ne représentent que 20 % de la population active. *A contrario*, la part des professions intermédiaires a chuté à 30 % (moins 3 points) et celle des employés et ouvriers à 20 % (moins 6 points).

Quant aux retraités, il leur est également plus difficile d'acheter: leur part stagne à 6 % des acquéreurs, alors qu'ils sont de plus en plus nombreux dans la région (14 % en 2014).

En province, la part des retraités parmi les acquéreurs augmente au détriment de toutes les autres catégories. Cette part croissante peut s'expliquer par le désir de passer sa retraite «au soleil» ou, en tout cas, de quitter l'Île-de-France à cette période de sa vie. La part des «plus de 65 ans» en province était d'ailleurs, en 2014, de plus de 18 %. Quant aux artisans et cadres, leur part est en baisse et représente 22 % (moins 3 points), ce qui correspond à leur part parmi la population active (21 % contre 35 % en Île-de-France). Les employés et ouvriers sont les moins bien représentés parmi les acquéreurs (32 % en 2018, contre 31 % 10 ans plus tôt), alors qu'ils occupent 51 % des emplois (contre 39 % en Île-de-France).

La province ne représente toutefois pas un ensemble homogène, ainsi que l'illustrent les données statistiques locales.

Par exemple, dans le département du Rhône, la répartition des acquéreurs par catégorie socioprofessionnelle est assez proche de celle que l'on constate en Île-de-France, les retraités étant toutefois moins nombreux (11 %, en hausse de 3 points en 10 ans), tandis que les cadres (27 %, en hausse de 2 points) et les professions intermédiaires (30 %, en baisse de 4 points) sont davantage représentés.

En Loire-Atlantique, la répartition est tout autre: la part des retraités est équivalente à celle de l'ensemble de la province et augmente (17 %, en hausse de 5 points), essentiellement, au détriment des professions intermédiaires (25 %, en baisse de 5 points). La présence d'une grande agglomération régionale active (Nantes et ses alentours) explique que les cadres restent plus nombreux que dans l'ensemble de la province, tandis que les employés et ouvriers y sont un peu moins présents.

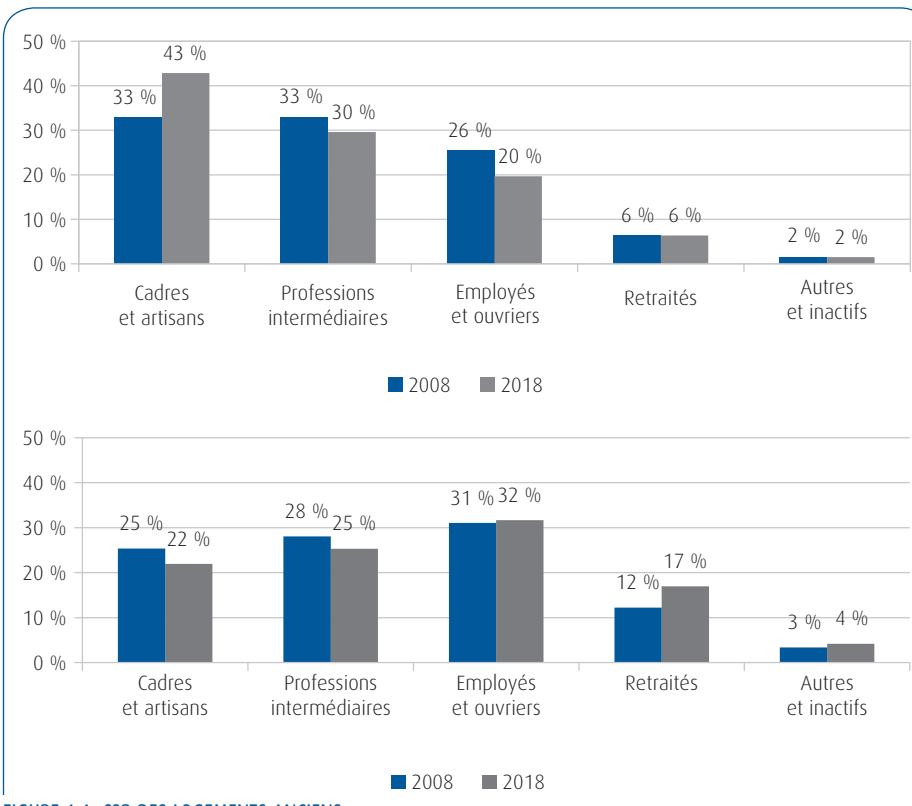


FIGURE 1.1. CSP DES LOGEMENTS ANCIENS (2008-2018) EN ÎLE-DE-FRANCE ET EN PROVINCE

Les acquéreurs sont aussi plus âgés qu'il y a 10 ans.

En région francilienne, l'âge médian de l'acquéreur était de 39 ans en 2018 (contre 37 ans en 2008). Ce vieillissement s'explique par une augmentation de la part des acquéreurs de 50 ans et plus (désormais 23 % contre 21 % en 2008) aux dépens de celle des moins de 40 ans qui ne représentent plus que 53 % des acquéreurs de logements en Île-de-France (contre 56 % il y a 10 ans).

En province, l'âge médian de l'acquéreur est passé de 40 à 42 ans entre 2008 et 2018. Il ne s'agit là que d'une tendance générale, l'accès à la propriété se réalisant plus précocement dans certaines régions. Ainsi, en Loire-Atlantique, l'âge médian n'est que de 41 ans en 2018 (contre 39 ans en 2008) et, dans le département du Rhône, de 39 ans (contre 38 ans en 2008).

Comme dans beaucoup de domaines, ces tendances s'amplifient à Paris. La part des cadres et dirigeants d'entreprises y a progressé de 15 points en 10 ans : ils représentaient, en 2018, 64 % des acquéreurs d'appartements anciens à Paris. Quant à l'âge médian des acquéreurs de biens parisiens, il est de 40 ans.