

VOTRE NOTAIRE VOUS INFORME

www.notaires.paris-idf.fr @NotairesParisIDF



IMMOBILIER À PARIS ET EN ÎLE-DE-FRANCE VERS UNE STABILITÉ DU MARCHÉ

Selon les dernières données des Notaires de Paris-Île-de-France, le marché immobilier évolue encore à un rythme soutenu dans la Région, avec toutefois un léger ralentissement de l'activité et de la hausse des prix.

PRIX EN ÎLE-DE-FRANCE

Dans la continuité des 1^{ers} mois de 2018, le marché immobilier francilien est resté dynamique fin juillet 2018. L'activité est toujours située à un niveau élevé en Île-de-France, malgré un léger essoufflement des ventes, plus sensible dans la Capitale et pour les appartements en Petite Couronne. Cette atténuation de la pression de la demande des acquéreurs a modéré la hausse des prix dans un mouvement appelé à se prolonger à l'automne 2018. Le scénario qui se dessine ressemble donc à un « atterrissage en douceur », le marché bénéficiant encore de conditions d'acquisition favorables (facilité d'accès au crédit et taux d'intérêt très attractifs) malgré le manque chronique d'offres de logements et l'effort financier important qu'il faut consentir pour devenir propriétaire en Île-de-France.

COMBIEN COÛTE UN APPARTEMENT ET UNE MAISON EN ÎLE-DE-FRANCE ?

Fin juillet 2018, un appartement coûtait 4 640 euros/m² en Petite Couronne (en hausse de +3,8 % en un an) et 2 980 euros/m² en Grande Couronne (+0,9 % en un an). Pour acheter une maison dans la Région, il fallait compter 365 400 euros en Petite Couronne (+2,7 % sur un an). En Grande Couronne, une maison coûtait 284 700 euros au milieu de l'été.

COMMENT ÉVOLUENT LES PRIX À PARIS ?

Le prix au m² a atteint 9 360 euros dans la Capitale fin juillet, laissant encore une augmentation de 6,1% par rapport au 2^e trimestre 2017.

À noter, 40 % des appartements dans Paris ont été vendus à plus de 10 000€/m² au 2^e trimestre 2018. Mais d'après les indicateurs avancés sur les avant-contrats, les prix n'évolueront que modestement dans les prochains mois et devraient s'établir autour de 9 570 €/m² dans la Capitale en novembre 2018, en hausse annuelle d'environ 3 %.

Prix au m² en juillet 2018

Appartements anciens

Île-de-France
↗ 5 880 €/m²
+4,4 % en 1 an

Paris
↗ 9 360 €/m²
+6,1 % en 1 an

Indices Notaires-INSEE

Prix de vente en juillet 2018

Maisons anciennes

Île-de-France
↗ 308 500 €
+2,1 % en 1 an

Indices Notaires-INSEE



IMMOBILIER IDF : LES SECTEURS LES PLUS CHERS / LES MOINS CHERS

Le 6^e arrondissement est le plus cher de la Capitale (12 530 euros/m²), suivi des 7^e et 3^e arrondissements (à 12 400 euros/m² et 12 300 euros/m²). Le Nord-Est de Paris reste la zone la plus abordable : le 19^e arrondissement à 7 630 euros/m² et le 20^e arrondissement à 7 890 euros/m².

Hors de la Capitale, le département le plus onéreux demeure les Hauts-de-Seine avec, pour un appartement, un prix au m² de 5 480 euros. Les appartements les moins chers sont en Seine-et-Marne et dans l'Essonne (à 2 580 euros/m²).

Les prix des maisons s'échelonnent entre 604 300 euros dans les Hauts-de-Seine et 236 000 euros en Seine-et-Marne.

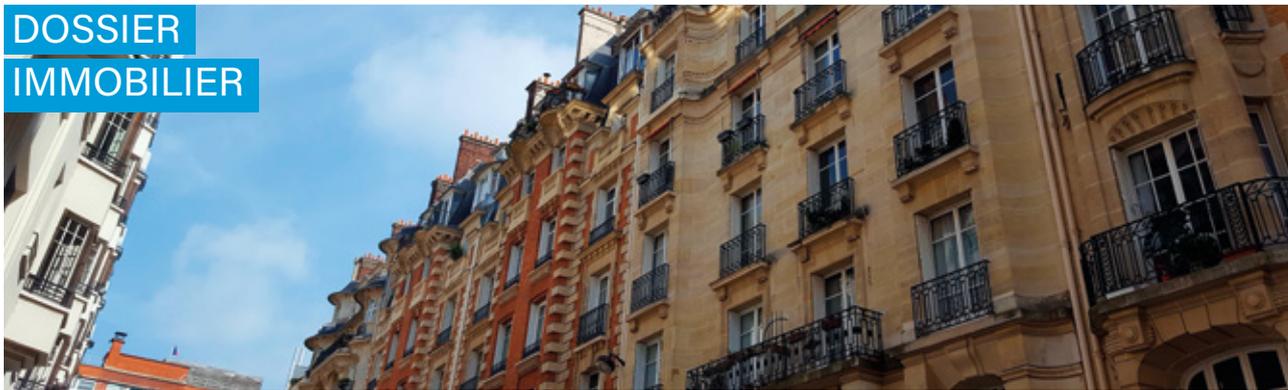
(Données à fin juin 2018)

Retrouvez le détail des chiffres de l'immobilier en Île-de-France sur :



www.notaires.paris-idf.fr





ACHAT IMMOBILIER : LES INDISPENSABLES CONSEILS

En matière d'acquisition immobilière, les « coups de cœur » sont fréquents mais peuvent être regrettables ! Ne pas prendre de recul peut vous amener à vous tromper dans votre choix : erreurs de financement, absence de réflexion sur le cadre juridique de cet achat, mauvaise appréciation des travaux à entreprendre, questions épineuses relatives à la copropriété...

Voici quelques précieux conseils sur ce qui doit attirer votre attention pour réaliser un achat immobilier sans faute...

€ PUIS-JE FINANCIÈREMENT ACHETER ?

Le coût d'une acquisition immobilière n'est pas anodin. En plus du prix du bien immobilier, d'autres dépenses sont à prévoir, et notamment :

- les frais de dossier de la banque en cas d'emprunt ;
- le coût de la garantie exigée par le prêteur : hypothèque (*bien en construction*), privilège de prêteur de deniers (*bien existant*) ou caution ;
- les honoraires de négociation (*notaire ou agent immobilier*) ;
- les droits d'enregistrement et autres taxes ;
- la rémunération du notaire pour l'établissement de l'acte définitif de vente (*voire de l'avant-contrat*) ;
- les charges de copropriété ;
- la taxe foncière ;
- les éventuels travaux à prévoir (*aussi bien les travaux privatifs que ceux qui concerneraient les parties communes si le bien se situe dans une copropriété*) ;
- les dépenses « de circonstances » notamment les frais de transport si l'on s'éloigne.

Il est impératif de faire le point sur son financement afin de trouver un bien immobilier en corrélation avec son



LE CONSEIL DU NOTAIRE

L'acheteur doit se soucier de son financement avant de signer le compromis ou la promesse de vente : d'une part, cela lui permet de rassurer un vendeur inquiet par un possible refus de prêt, d'autre part, l'avant-contrat prévoit très souvent un délai pour justifier de l'obtention de son prêt (en général de 45 - 60 jours, ce qui parfois peut être insuffisant).

budget et de bien négocier son prêt immobilier en conséquence (taux, frais de dossier, pénalités de remboursement par anticipation, assurances, coût de la domiciliation bancaire...).

COMMENT ACHETER À DEUX ?

Lorsque deux personnes souhaitent acquérir un bien immobilier ensemble, elles se demandent souvent quelle est la forme juridique idéale. S'il n'y a pas une seule réponse, chaque cas étant différent, certains mécanismes seront plutôt utilisés par des époux, d'autres par des partenaires ou concubins. **Votre notaire saura vous conseiller en fonction de votre situation personnelle.**

L'ACHAT IMMOBILIER PAR DES ÉPOUX

Le choix du régime matrimonial est très important, puisqu'il déterminera la propriété des biens acquis par les époux durant leur mariage.

En régime de communauté, les biens acquis durant le mariage sont communs, sauf s'ils sont financés par des fonds propres (*acquis avant le mariage ou reçus par donation et succession*). En conséquence, le choix n'est pas laissé aux conjoints : peu importe celui qui rembourse le prêt ou le montant des revenus de chacun, si l'achat a lieu au cours de leur union, le bien leur appartient à tous les deux.

En régime séparatiste : le bien immobilier appartient à qui l'achète. Si les époux acquièrent en indivision, il leur appartient dans les proportions qu'ils ont définies dans l'acte notarié et qui doivent correspondre à leur financement respectif.

La société civile immobilière (SCI) : quel que soit leur régime matrimonial (*communauté légale, séparation de biens, participation aux acquêts, ...*), deux époux

peuvent librement s'associer au sein d'une SCI (*article 1832-1 du Code civil*).

Grâce à la SCI, ils peuvent soumettre les biens qu'ils lui apportent aux règles qu'ils auront définies au sein des statuts.

EXEMPLE des époux mariés sous le régime de la communauté :

en principe, les biens communs sont soumis à la cogestion des époux. En les apportant à une SCI, un époux peut seul les gérer. Chaque époux peut apporter des biens communs à la société. Cependant, l'autre époux doit en être informé, sous peine de nullité de cet apport.



BON À SAVOIR

S'agissant du logement familial, la simple information ne suffit pas, un accord exprès du conjoint est exigé pour la validité de l'apport à la SCI.

L'ACHAT IMMOBILIER ET LES PARTENAIRES PACSÉS

S'ils sont soumis au statut de l'indivision classique : lorsqu'ils sont pacsés sous le régime de la séparation des biens : le bien leur appartient dans les proportions qu'ils ont déclarées dans l'acte notarié.

S'ils ont opté pour le **régime de l'indivision spécifique au PACS**, alors le bien leur appartient à parts égales quel que soit le montant de leur financement. Aucun recours n'est possible entre eux à raison d'une participation financière inégale.

Pour se sentir plus libres, les partenaires peuvent, comme les époux, **opter pour une acquisition immobilière au travers d'une SCI**, ce qui leur permet d'adapter les règles de gestion des biens (*désignation d'un gérant et détermination précise de ses pouvoirs*), de répartition de la propriété des parts sociales, d'admission de nouveaux associés en cas de retrait ou de décès de l'un d'eux...

L'ACHAT IMMOBILIER ET LES CONCUBINS

Ils sont soumis au régime de l'indivision et au respect du principe de l'unanimité, sauf exceptions.

La création d'une SCI et l'achat d'un bien immobilier par celle-ci revêt en plus pour eux un intérêt fiscal. En effet, lorsque le bien est détenu directement, en cas de décès de l'un d'eux, non seulement le survivant doit être bénéficiaire d'un testament pour récupérer la part du défunt (comme pour les partenaires), mais en plus il est taxé à 60 % (alors que les époux et partenaires pacés sont totalement exonérés).

Grâce au démembrement croisé des parts sociales d'une SCI, chaque associé est

nu-propriétaire d'une partie (par exemple, la moitié des parts) et usufruitier de l'autre partie (l'autre moitié).

EXEMPLE : Laura et Dany constituent une SCI dotée de 100 parts.

- Laura possède 50 parts numérotées de 1 à 50 en nue-propriété et 50 parts numérotées de 51 à 100 en usufruit ;
- Inversement Dany possède 50 parts numérotées de 1 à 50 en usufruit et 50 parts numérotées de 51 à 100 en nue-propriété.

Au décès d'un associé, le survivant récupère l'usufruit des parts dont il détient la nue-propriété tout en conservant l'usufruit des parts dont le défunt était nu-propriétaire (cette nue-propriété revenant à ses héritiers).

Dans notre exemple, si Dany décède le premier, Laura qui est déjà nue-propriétaire des parts numérotées de 1 à 50 récupère sans payer de droits de succession l'usufruit de Dany sur ces mêmes parts 1 à 50. Elle en devient donc plein propriétaire.

Les héritiers de Dany reçoivent la nue-propriété des parts 51 à 100 que possédait Dany et dont Laura a l'usufruit.

Laura détient donc la **jouissance entière du bien immobilier (ses 50 parts en pleine propriété et ses 50 parts en usufruit)** : elle peut jouir des biens de la SCI et en percevoir les revenus.

ATTENTION : avantager son concubin signifie réduire la part des enfants.



QUELS DOCUMENTS DEVEZ-VOUS SIGNER POUR ACHETER ?

CONCERNANT VOTRE PRÊT IMMOBILIER

Vous signez d'abord une demande de prêt. Lorsque celle-ci est acceptée par la banque, elle vous fait une offre de prêt valable pendant 1 mois. Vous ne pouvez pas l'accepter avant un délai de réflexion de 10 jours, temps que vous devez consacrer à bien la lire pour vérifier que les conditions énoncées correspondent à ce que vous avez négocié. Une fois acceptée, l'offre est valable 4 mois.

ATTENTION : si vous l'acceptez, puis que vous vous rétractez, il est possible que la banque exige le paiement de tout ou partie des frais de dossier.

CONCERNANT LA VENTE

Vous allez d'abord signer un avant-contrat (promesse ou compromis de vente) chez un notaire, dans une agence immobilière ou entre particuliers.

Qu'est-ce qui différencie la promesse du compromis de vente ?

DANS LA PROMESSE DE VENTE : SEUL LE VENDEUR S'ENGAGE

Il s'engage, pendant un certain délai, à vendre le bien au bénéficiaire (acquéreur) de la promesse, qui lui, bénéficie d'une option d'achat (il peut lever l'option et acquérir le bien ou y renoncer).



BON À SAVOIR

La promesse unilatérale de vente qui n'est pas rédigée par un notaire doit être enregistrée à la recette des impôts dans un délai de 10 jours à compter de la date de son acceptation par le bénéficiaire. Si elle est d'une durée de plus de 18 mois (durée initialement prévue ou consécutive à une prolongation), elle est obligatoirement conclue par acte notarié si le vendeur est une personne physique.

Dois-je verser une somme d'argent à la signature de la promesse ?

Oui, si le vendeur l'exige. On parle d'**indemnité d'immobilisation**. Elle est en général de 5 à 10 % du prix de vente et reste acquise au vendeur si l'acquéreur refuse de régulariser la vente alors qu'il a obtenu son prêt et que toutes les conditions suspensives figurant au contrat ont été levées.

ATTENTION : lorsque l'avant-contrat est conclu sans l'intermédiaire d'un professionnel (notaire, agent immobilier), aucun versement ne peut avoir lieu avant la fin du délai de réflexion ou de rétractation de 10 jours.

Puis-je changer d'avis ?

Oui, l'acquéreur non professionnel qui achète un bien à usage d'habitation bénéficie d'un **délai de rétractation de 10 jours** avant de s'engager définitivement.

La promesse de vente doit être adressée à l'acquéreur par lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou remise en mains propres par le notaire qui l'a rédigée. Le délai de rétractation court à compter du lendemain de la première présentation de la

lettre recommandée ou de la signature du bordereau constatant la remise en mains propres.

S'il use de sa faculté de rétractation (qui n'a pas à être motivée), l'acquéreur doit le faire par l'envoi d'une lettre recommandée. Les sommes versées au titre d'une indemnité d'immobilisation doivent lui être restituées dans un délai maximal de 21 jours à compter du lendemain de la date de rétractation.

L'acquéreur peut également renoncer à son achat, si l'une des conditions suspensives prévues au contrat n'est pas levée dans le délai prévu. L'indemnité d'immobilisation doit alors lui être restituée.

Qu'est-ce qu'une condition suspensive ?

Il s'agit d'une condition qui, tant qu'elle n'est pas accomplie, suspend la vente. Il doit s'agir d'un événement futur et incertain ne dépendant pas de la volonté des parties, par exemple :

- le non exercice du droit de préemption par le locataire ;
- l'obtention par l'emprunteur de son financement...

DANS LE COMPROMIS DE VENTE : VENDEUR ET ACQUÉREUR S'ENGAGENT

Dans ce contrat, parfois appelé « promesse synallagmatique de vente », les deux parties s'engagent : le propriétaire à vendre et l'acquéreur à acheter (sauf rétractation, non obtention de son crédit ou non réalisation d'une condition suspensive prévue au contrat).

Le versement d'une somme d'argent est-elle là aussi obligatoire ?

Oui, si le vendeur la réclame ; on parle de dépôt de garantie, qui est en pratique de 5 à 10 % du prix de vente. Si l'acquéreur refuse de signer la vente alors qu'il a obtenu son prêt, le vendeur peut, soit demander la régularisation judiciaire de la vente, soit conserver cet argent à titre de dédommagement pour l'immobilisation de son bien.

Délai de rétractation et conditions suspensives sont-ils présents dans un compromis ?

Oui. Les modalités d'application sont les mêmes que dans une promesse de vente.

SIGNATURE DE LA VENTE

Le notaire propose un rendez-vous de signature de l'**acte authentique de vente**. En principe entre l'avant-contrat et celle-ci un délai de 3 mois est prévu, pour vous permettre d'obtenir votre financement, pour que le notaire fasse jouer, si besoin est, le droit de préemption du locataire en place et/ou de la commune et fasse certaines vérifications (origine trentenaire de la propriété, présence de garanties hypothécaires...), pour assurer la sécurité juridique de l'acquéreur.

Qu'est-ce qu'un droit de préemption ?

Il s'agit du droit légal d'acheter en priorité le bien, par exemple le locataire bénéficie d'un tel droit, lorsque son bail vient à échéance peu de temps avant la vente et que le bailleur souhaite vendre libre.



BON À SAVOIR

Malgré les apparences, la promesse de vente peut être plus protectrice des intérêts des parties. En effet, en cas de mauvaise foi de l'une d'elles, il est plus facile pour l'autre de se désengager.



QUELS DOCUMENTS LE NOTAIRE ME REMET-IL LORS DE L'ACHAT ?

LES DIAGNOSTICS RELATIFS AU BIEN IMMOBILIER

L'article L 271-4 du Code de la construction et de l'habitation prévoit qu'en « cas de vente de tout ou partie d'un immeuble bâti, un dossier de diagnostic technique, fourni par le vendeur, est annexé à la promesse de vente ou, à défaut de promesse, à l'acte authentique de vente ».

Ce dossier contient en fonction de la localisation, de la date de construction du bien ou des travaux réalisés dans celui-ci :

- un diagnostic relatif à la présence éventuelle de matériaux ou produits contenant de l'amiante ;
- un constat de risque d'exposition au plomb ;
- un état relatif à la présence de termites,
- un état des servitudes risques et d'information sur les sols ;
- un état de l'installation intérieure de gaz et d'électricité ;
- un diagnostic de performance énergétique ;
- une information sur les risques de présence de mères (champignons très contagieux s'attaquant au bois et pouvant avoir de graves conséquences

sur l'état et la valeur d'un bien immobilier) ;

- une information sur le risque Radon (gaz radioactif d'origine naturelle présentant un risque pour la santé humaine) ;
- un certificat de contrôle de la conformité de l'installation d'assainissement non collectif.

RAPPEL : lors de la vente d'un lot en copropriété, le vendeur doit en indiquer la superficie en m² (on parle de la loi « Carrez »).

LES DOCUMENTS RELATIFS À LA COPROPRIÉTÉ

Les documents concernant l'organisation de l'immeuble :

- Le règlement de copropriété ainsi que tous les actes le modifiant s'ils ont été publiés ;
- L'état descriptif de division ainsi que tous les actes le modifiant s'ils ont été publiés ;
- Les procès-verbaux des assemblées générales des 3 dernières années ;
- Le carnet d'entretien de l'immeuble délivré par le syndic ;
- La fiche synthétique qui regroupe des données financières et techniques essentielles.

Les informations concernant la situation financière de la copropriété et du copropriétaire vendeur :

- Le montant des charges courantes (eau, électricité...) du budget prévisionnel au titre des deux exercices comptables précédant la vente.
- Le montant des charges hors budget (travaux) au titre des deux exercices comptables précédant la vente.
- S'il existe, le montant de la part du fonds de travaux rattaché au lot principal vendu et le montant de la dernière cotisation à ce fonds versée par le vendeur au titre du lot vendu.
- Sauf lorsque le syndicat comporte moins de 10 lots et a un budget prévisionnel moyen sur une période de trois années consécutives inférieur à 15 000 € :
 - les sommes pouvant rester dues par lui au syndicat de copropriétaires ;
 - les sommes qui seront dues au syndicat par l'acquéreur ;
 - l'état global des impayés de charges au sein de la copropriété ;
 - la dette du syndicat des copropriétaires vis-à-vis des fournisseurs.



BRÈVES

DIAGNOSTICS GAZ ET ÉLECTRICITÉ : remise obligatoire au locataire

Depuis le 1^{er} janvier 2018, le bailleur doit fournir à son locataire les diagnostics gaz et électricité de l'appartement loué. Ces documents sont destinés à s'assurer que les installations électriques et de gaz ne comportent aucun danger pour le locataire. Ils ont une durée de

validité de 6 ans, concernent aussi bien les locations vides que meublées dès lors que les installations ont plus de 15 ans. Si le bailleur ne présente pas ces diagnostics et qu'un défaut apparaît, le locataire peut engager sa responsabilité devant le tribunal d'instance.



INFO



À TOUTES LES ÉTAPES DE LA VIE :
AYEZ LE #ReflexeNotaire !

www.notaires.paris-idf.fr

[@NotairesParisIDF](https://twitter.com/NotairesParisIDF)

Ce bulletin d'information est gracieusement mis à votre disposition par votre notaire :



VOTRE NOTAIRE VOUS INFORME est édité par la Chambre des Notaires de Paris, établissement d'utilité publique créé en application de l'ordonnance du 2 novembre 1945 relative au statut du notariat, 12, avenue Victoria • 75001 Paris • Président et Directeur de la Publication : Bertrand SAVOURÉ • Responsable de la rédaction : Alain JOUBERT. Réalisation : La lettre Active 16, Parc de Béarn • 92210 Saint-Cloud • Tél. : 01 46 02 30 40 • ISSN 1635-22970 • Parution et Dépôt légal : Octobre 2018.