

Votre notaire vous informe

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

- Immobilier en Ile-de-France au 2^e trimestre 2009
- Dossier - Achat d'un bien immobilier : de la visite à la signature
- Les frais de vente immobilière

Automne 2009



Immobilier en Ile-de-France au 2^e trimestre 2009 : des signes timides d'amorce de sortie de crise

Aucun effondrement des prix, mais un réajustement sensible

Après une panne brutale en début d'année, le marché immobilier francilien, à la fin du 2^e trimestre 2009, a été marqué par un très léger redressement du nombre de ventes. Le mouvement engagé de baisse des prix s'est confirmé avec des diminutions sensibles de prix, sans toutefois marquer une chute brutale. Ce mouvement s'est étendu à Paris et à l'ensemble de l'agglomération pour atteindre des niveaux proches de ceux constatés fin 2006. D'ici la fin 2009, le marché immobilier devrait voir revenir les acquéreurs, et connaître une diminution des prix de 9 à 12 % selon le lieu de situation du bien.

→ **Nombre de ventes** – Après avoir été historiquement bas fin 2008 et début 2009, le niveau d'activité enregistré entre mars et juin 2009 marque une embellie, ou du moins le retour à une situation plus normale. La baisse du nombre de ventes de logements s'inscrit autour de 24 % par rapport à l'an passé (32 600 ventes au 2^e trimestre 2009). Globalement le marché est porté par les ventes de logements de petite surface.

→ **Prix** – La baisse des prix se confirme au 2^e trimestre 2009 pour les appartements et pour les maisons anciens, quel que soit le secteur de localisation du bien. Si la baisse reste relativement limitée pour les appartements, elle dépasse les -10 % pour les maisons. Toutefois, aucun effondrement des prix de vente n'est enregistré dans la Région. Fait marquant, les prix des appartements parisiens diminuent sensiblement au 2^e trimestre 2009 alors que la baisse était très légère au 1^{er} trimestre.

Une baisse des prix généralisée dans toute l'Ile-de-France

Appartements anciens – Le prix des appartements a diminué de 7,9 % en Ile-de-France pour s'établir à 4 330 €/m². La baisse du prix de vente touche autant la Grande Couronne (-9,3 % sur un an et 2 710 €/m²) que la Petite Couronne (-7,1 % en rythme annuel avec un prix à 3 600 euros/m²).

Paris – Alors que les prix de vente des appartements ont longtemps résisté dans la Capitale, désormais, le niveau de baisse des prix à Paris est sensiblement équivalent à celui de la

	Prix au m ²	Variation annuelle	Variation trimestrielle
Ile-de-France	4 330 €	- 7,9 %	- 3,6 %
Paris	6 060 €	- 7,8 %	- 4,2 %
Petite Couronne	3 600 €	- 7,1 %	- 2,7 %
Hauts-de-Seine	4 330 €	- 7,0 %	- 2,7 %
Seine-Saint-Denis	2 730 €	- 8,3 %	- 4,2 %
Val-de-Marne	3 510 €	- 6,6 %	- 1,7 %
Grande Couronne	2 710 €	- 9,3 %	- 3,3 %
Seine-et-Marne	2 500 €	- 7,9 %	- 2,2 %
Yvelines	3 250 €	- 10,2 %	- 4,4 %
Essonne	2 490 €	- 8,2 %	- 0,8 %
Val-d'Oise	2 500 €	- 9,1 %	- 4,3 %
(Prix des appartements anciens vendus libres)			

Valorisation de l'indice Notaires-INSEE au 2^{ème} trimestre 2009

Suite page 2

Région (-7,8 % sur un an et -4,2 % entre fin mars et fin juin 2009). À Paris intramuros, le prix d'un appartement est désormais de 6 060 € le m² (soit un niveau proche du prix enregistré en 2007).

En rythme annuel, le niveau d'évolution des prix oscille entre -2,2 % dans le 5^e arrondissement et -3,3 % dans le 9^e, et -11,6 % dans le 19^e arrondissement ou encore -10,1 % dans le 16^e.

Le quartier le plus cher de la Capitale est Saint-Germain-des-Prés avec un prix au m² à 12 100 €, suivi de Saint-Thomas d'Aquin (10 360 €/m²). Les quartiers de Paris les plus abordables, tous deux situés dans le 19^e arrondissement, sont le quartier de la Goutte-d'Or (4 450 €/m²) et La Chapelle (4 340 €/m²).

Maisons anciennes – Sur un an, le prix des maisons anciennes est en baisse dans tous les départements franciliens. Établi à -11,5 % pour la Région, le niveau de baisse s'étale entre -7,8 % dans le Val-d'Oise et -16,2 % dans les Hauts-de-Seine. Le prix

	Prix	Variation annuelle	Variation trimestrielle
Ile-de-France	272 300 €	- 11,5 %	- 2,4 %
Petite Couronne	307 100 €	- 13,0 %	- 2,8 %
Hauts-de-Seine	467 500 €	- 16,2 %	- 6,7 %
Seine-Saint-Denis	242 200 €	- 11,1 %	- 0,8 %
Val-de-Marne	319 400 €	- 11,9 %	- 0,8 %
Grande Couronne	257 300 €	- 10,8 %	- 2,4 %
Seine-et-Marne	223 200 €	- 9,3 %	- 0,9 %
Yvelines	331 000 €	- 12,7 %	- 4,0 %
Essonne	255 400 €	- 13,1 %	- 5,6 %
Val-d'Oise	256 600 €	- 7,8 %	- 1,3 %
(Prix des maisons anciennes vendues libres)			

Valorisation de l'indice Notaires-INSEE au 2^{ème} trimestre 2009

d'une maison francilienne s'élève désormais à 272 300 €. Cette baisse des prix sur un an concerne autant la Petite Couronne (-13 %) que la Grande Couronne (-10,8 %).

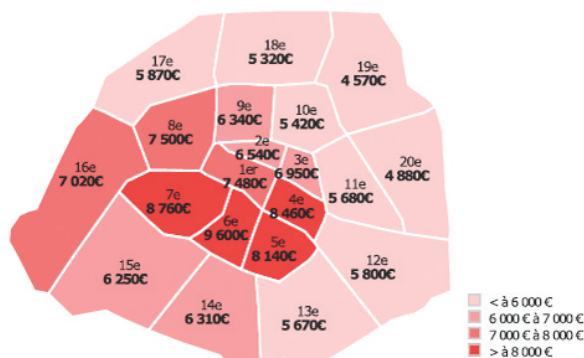
Projections : vers une embellie fin 2009 ?

La fin de l'année 2009 devrait être caractérisée par un mouvement de lent redressement du nombre de ventes.

Concernant les prix, leur niveau devrait diminuer de 9 à 12 % selon que l'on se situe à Paris ou en Grande Banlieue. Les prix devraient revenir à un niveau comparable à ceux atteints à la fin de l'année 2006. Le nombre de refus de prêts immobiliers étant désormais limité, les faibles taux d'intérêt consentis par les banques ainsi qu'un retour à des prix plus "raisonnables" sont de nature à encourager le dynamisme du marché immobilier francilien.

Désormais les acquéreurs ont davantage de choix pour sélectionner un bien et peuvent plus aisément profiter des opportunités du marché.

Prix au m² au 2^{ème} trimestre 2009 des appartements anciens à Paris par arrondissement (valorisation des indices Notaires-INSEE)



Retrouvez les prix de l'immobilier ancien à Paris et en Ile-de-France sur notre site Internet (voir adresse page 4)

Dossier De la visite d'un bien immobilier à la signature de l'acte authentique de vente

■ Etape 1 : l'offre d'achat

Après plusieurs mois de recherches, les époux Durand, ont trouvé un appartement dans un immeuble du XVIII^{ème} siècle situé dans le 9^e arrondissement de Paris. Ils entendent financer leur achat de 430 000 € au moyen d'un prêt de 300 000 €, leurs économies servant à régler la commission de l'agence, le dépôt de garantie et les frais d'acte. L'agent immobilier leur demande de faire une offre d'achat au vendeur. Ils souhaitent savoir si cela les engage.

Oui, l'offre d'achat engage celui qui la formule. C'est une pratique courante mais non obligatoire.

Dans cette offre, Monsieur et Madame Durand proposent à leur vendeur d'ache-

ter son appartement à un prix (égal ou inférieur à celui qu'il demande) et des conditions déterminés. Les époux Durand ont intérêt à limiter cette offre dans le temps, mais dans ce cas, ils ne pourront pas la retirer avant la date prévue.

Si le vendeur n'accepte pas leur offre dans le délai fixé, Monsieur et Madame Durand retrouvent leur liberté.

Si au contraire l'offre est acceptée, ils sont tenus de signer un avant-contrat (promesse ou compromis de vente).

■ Etape 2 : le choix du notaire

Après avoir accepté l'offre de Monsieur et Madame Durand, le vendeur leur propose de contacter son notaire

pour fixer un rendez-vous de signature du compromis de vente. Monsieur et Madame Durand se demandent s'ils peuvent aussi prendre un notaire.

Oui, dans ce cas les deux notaires se partagent alors la rémunération de l'élaboration de l'acte.

■ Etape 3 : le compromis

Le notaire chargé de la vente, convie le vendeur et le couple Durand à un rendez-vous de signature. Il leur demande de se munir d'un chèque correspondant à 10 % du prix d'acquisition, plus une avance sur les frais de constitution de dossier. Il demande aussi au vendeur de faire réaliser pour cette date différents diagnostics sur le bien.

Le vendeur et les époux Durand se demandent s'il s'agit de pratiques courantes ?

● Concernant les acquéreurs

Oui, le vendeur exige systématiquement un dépôt de garantie. Il est généralement de 10%. Le chèque est immédiatement encaissé sur le compte de l'office notarial.

Cette somme correspond soit à un acompte sur le prix si la vente se réalise, soit à un dédommagement du vendeur si l'acquéreur ne veut pas signer l'acte définitif, bien que les conditions suspensives soient réalisées.



Toutefois, les époux Durand ont le droit de se rétracter pendant un délai de 7 jours (à compter du lendemain de la notification par remise de l'avant contrat en main propre, par lettre recommandée avec accusé de réception ou par acte d'huissier). Ils n'ont à justifier d'aucun motif et peuvent alors récupérer intégralement leur dépôt de garantie dans un délai de 21 jours maximum à compter du lendemain de la date de la rétractation.

● Concernant le vendeur

Oui, le vendeur a l'obligation de faire établir un dossier de diagnostic technique comportant les documents suivants :

- le mesurage du lot vendu (loi Carrez),
- le constat de risque d'exposition au plomb,
- l'état relatif à l'amiante dans les parties privatives et communes,
- l'état parasitaire (termites...),
- le diagnostic de performance énergétique,
- l'état des risques naturels et technologiques,
- l'état des installations de gaz et d'électricité si elles datent de plus de 15 ans.

Il doit remettre ce dossier au notaire avant la signature du compromis afin de permettre aux époux Durand d'être informés de l'état technique du bien.

Lors de la vente d'un lot de copropriété, d'autres renseignements sont fournis par le vendeur : le règlement de copropriété, le carnet d'entretien de l'immeuble, le montant des charges de copropriété...

D'autres formes d'avant-contrat

La promesse unilatérale : le vendeur s'engage à vendre son bien à un acquéreur qui dispose d'un délai (dit d'option) fixé dans le contrat, pour se décider. Il peut, pendant un délai de 7 jours, se rétracter (voir ci-dessus). Passés ces délais (rétractation et option), l'acquéreur perd l'indemnité versée s'il renonce à acheter, sauf si une des conditions suspensives ne se réalise pas ou s'il se rétracte dans un délai de 7 jours.

Le contrat de réservation : il précède l'achat d'un bien sur plan. Il contient un certain nombre de mentions obligatoires : le délai de livraison, le prix prévisionnel, le nombre de pièces...

Sa signature fait également courir un délai de rétractation de 7 jours.

Le montant du dépôt de garantie est fixé par la loi : 5 % du prix si la vente intervient dans l'année du contrat de réservation ou 2 % si elle a lieu au maximum 2 ans après. Les conditions de restitution sont identiques à celles décrites pour un compromis.

■ Etape 4 : les différentes démarches entre l'avant-contrat et la vente

● L'offre de prêt

Le notaire a informé Monsieur et Madame Durand qu'un délai d'environ 3 mois est nécessaire avant la signature de l'acte de vente définitif. Il leur a expliqué que pendant ce délai, ils doivent se rapprocher de leur banque pour obtenir leur prêt. Ces derniers craignent d'être définitivement engagés alors qu'ils ne sont pas assurés à ce stade d'obtenir un prêt.

Du fait de l'insertion dans le compromis de vente d'une condition suspensive d'obtention d'un crédit, les époux Durand pourront être rassurés.



Ainsi, si ils n'obtiennent pas leur crédit, ils ont le choix de poursuivre la vente (s'ils disposent d'une autre source de financement) ou d'y renoncer. Dans ce dernier cas, ils récupèrent leur dépôt de garantie sauf s'ils sont de mauvaise foi (par exemple, s'ils formulent une demande excédant leur capacité financière ou non conforme aux prévisions de l'avant-contrat).

Attention : si l'acquéreur n'entend pas solliciter de prêt, il doit apposer une mention manuscrite précise en ce sens.

L'acceptation de l'offre de prêt

L'acquéreur a un délai minimum de 30 jours pour obtenir un prêt conforme aux conditions prévues dans l'avant-contrat (montant, durée, taux...).

Une fois l'offre de prêt émise par la banque, l'emprunteur ne peut pas l'accepter avant l'expiration d'un délai de 10 jours après sa réception. La vente elle-même ne peut donc pas être signée avant ce terme.

● Les différentes vérifications faites par le notaire

Le notaire de son côté vérifie un certain nombre d'informations : si le vendeur est bien propriétaire, les précédents titres de propriété, la situation du bien au regard des règles d'urbanisme, les servitudes, la situation hypothécaire du bien...

Parfois, le bien est situé dans une zone où la commune peut exercer un droit de préemption urbain. Cela signifie qu'elle est prioritaire, pendant 2 mois, pour l'acquiescer en vue de réaliser un projet d'intérêt général. Avant l'expiration de ce délai, l'acte de vente ne peut pas être signé.

Toutes ces démarches justifient le laps de temps séparant l'avant-contrat de la vente définitive.

■ Etape 5 : l'acte de vente

Monsieur et Madame Durand ont obtenu leur prêt.

Le notaire les contacte pour les informer que le dossier est complet et leur proposer un rendez-vous de signature. Il leur demande d'apporter un chèque de banque correspondant au solde du prix de vente et à une provision pour frais (voir ci-après les frais de vente). Monsieur et Madame Durand se demandent comment se déroule la vente ?

Le jour prévu pour la signature, les époux Durand se rendent à l'étude. Sont également présents le vendeur, son notaire et l'agent immobilier.

Le notaire leur donne lecture de l'acte.

Monsieur et Madame Durand sont très attentifs et n'hésitent pas à poser des questions pour être sûrs de comprendre la portée de leur engagement.

Le vendeur leur remet les clefs en contrepartie de la remise du chèque de banque au notaire.

■ Etape 6 : la remise du prix

Le notaire remet au vendeur le prix de la vente. Il remet ensuite au vendeur et aux acquéreurs, une attestation de vente. Il indique à Monsieur et Madame Durand qu'ils recevront leur titre de propriété et le décompte définitif des frais liés à la vente après l'achèvement des formalités de publicité de l'acte de vente au fichier immobilier.



La vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) et le paiement du prix

Lors d'un achat sur plan, un premier paiement est effectué à la signature de l'acte si les fondations sont ache-

vées. Le déblocage des fonds intervient ensuite en fonction de l'avancement des travaux et du type de garantie fournie par le promoteur pour assurer la livraison du bien :

- en cas de garantie "extrinsèque" (fournie par une banque) :

35 % aux fondations, 70 % à la mise hors d'eau, 95 % à l'achèvement et le solde de 5 % à la livraison ;

- en cas de garantie "intrinsèque" :

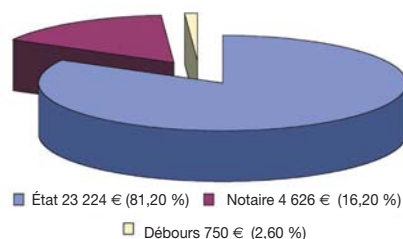
20 % aux fondations, 45 % à la mise hors d'eau, 85 % à l'achèvement et le solde à la livraison.

BRÈVESBRÈVESBRÈVESBRÈVESBRÈVESBRÈVESBRÈVESBRÈVES

Les frais de vente immobilière

A l'occasion de la vente d'un bien immobilier, l'acquéreur verse au notaire une provision (improprement appelée "frais de notaire") qui comprend les montants destinés au Trésor Public (impôts et taxes), ceux acquittés par le notaire pour le compte de son client (débours) et la rémunération du notaire basée sur un tarif fixé par l'Etat. Ce qui garantit des coûts identiques sur tout le territoire national (décret du 8 mars 1978).

Voici le détail de la demande de provision adressée par leur notaire à Monsieur et Madame Durand (hors de frais de garantie hypothécaire éventuels) :



Les émoluments proportionnels	Ils rémunèrent le travail de conseil et de rédaction du notaire	3 876 € HT
Les émoluments de formalités * Les émoluments de copies	Ils sont fixes et rémunèrent les démarches effectuées par les notaires Ils sont fixes et dépendent du nombre de pages et de copies	750 € HT (estimation)
Les droits et taxes	Versés au Trésor Public par le notaire pour le compte de son client au moment de la publication de l'acte à la Conservation des Hypothèques (taxe d'État, taxe départementale, taxe communale : 5,9 %)	21 887 €
	Le notaire reverse également une TVA de 19,6 % sur ses émoluments	+ 907 €
	Le salaire du conservateur versé lors des formalités de publicité foncière effectuées à la Conservation des Hypothèques (0,10 % de la valeur du bien immobilier)	+ 430 €
		<hr/> 23 224 €
Les débours	Ils sont versés par le notaire aux différents intervenants qui lui fournissent les informations nécessaires à l'établissement de l'acte (administrations, géomètre, syndic...)	750 € (estimation)
Total		28 600 €

* Emoluments de formalités et de copies : calculés sur la base d'une unité de valeur (UV) actuellement de 3,65€ HT

NOUVEAU La vidéothèque des Notaires de Paris



Visionnez sur le site de la Chambre des Notaires de Paris www.paris.notaires.fr les vidéos suivantes : *le Pacs, le rôle du notaire lors de la vente immobilière, le marché immobilier francilien au 2^e trimestre 2009, le testament, les contrats de mariage...*



Prochaine parution de «Votre notaire vous informe» : hiver 2009 - Retrouvez «Votre notaire vous informe» sur le site internet :

www.paris.notaires.fr - Abonnez-vous (rubrique newsletter) et recevez «Votre notaire vous informe» sous format électronique sur votre courriel



12, Avenue Victoria 75001 Paris
www.paris.notaires.fr

«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 : Jean-François Humbert ; 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 : septembre 2009.



Organisme certifié pour
l'ensemble de ses activités