

VOTRE NOTAIRE VOUS INFORME

www.notaires.paris-idf.fr / @NotairesParIDF



IMMOBILIER FRANCILIEN : QUELLES PERSPECTIVES APRÈS DES RECORDS DE VENTES ET DE PRIX ?

2017 : année exceptionnelle ! Selon les Notaires de Paris-Ile-de-France, la conjoncture reste très porteuse pour les ventes de logements. L'activité s'établit à des niveaux élevés en Ile-de-France. Les volumes de ventes de logements dépassent largement les niveaux de la «période haute» de 1999-2007.

Au 3^e trimestre 2017, les prix franciliens affichent de nouvelles hausses. Mais dans les prochains mois, une pause est à prévoir en Petite et surtout en Grande Couronne. Marché à part, Paris semble pénalisé par ses tensions : les volumes de ventes peinent à progresser, alors que les prix pourraient augmenter de près de 10%, démontrant l'intérêt renouvelé des acquéreurs pour l'immobilier.

Les prix en Ile-de-France

Les hausses annuelles de prix sont plus fortes à mesure que l'on s'approche de Paris. Ainsi, du 2^e au 3^e trimestre 2017, les prix ont continué d'augmenter sur tous les marchés franciliens. Les hausses sont plus fortes dans le cœur de l'agglomération qu'en Grande Couronne, et pour les appartements (+5,8 % sur l'ensemble de la Région, à 5.740 euros/m²), que pour les maisons (+2,7 %, à 307.400 euros).

En Petite Couronne, le prix des appartements a augmenté de 5,3 % en un an, sans grande différence entre les départements. En Grande Couronne, la hausse annuelle est limitée à 2 %.

L'augmentation du prix des maisons est réduite, tant en Petite Couronne (+3,5 % en un an) qu'en Grande Couronne (+2,4 %).

Les prix à Paris

Dans la Capitale, l'accélération de la hausse des prix se poursuit. En un an, le prix des appartements a augmenté de 7,8 % pour atteindre 8.940 euros/m² fin septembre 2017 (entre 12.220 euros/m² dans le 6^e et 7.090 euros/m² dans le 19^e).

Le prix au m² est attendu à près de 9.200 euros/m² en janvier 2018 (+10 % en un an).

Appartements : prix au m² en septembre 2017

Indices Notaires-INSEE

Appartements
anciens



Ile-de-France
5 740 € / m² +5,8 % en 1 an

Paris
8 940 € / m² +7,8 % en 1 an

Maisons : prix en septembre 2017

Indices Notaires-INSEE

Maisons
anciennes



Ile-de-France
307 400 € +2,7 % en 1 an

Retrouvez en ligne les analyses :

- Franchir le périphérique de Paris permet-il d'acheter un bien immobilier moins cher ?
- Ventes en viager en IDF : un micro marché essentiellement parisien.

PROMESSE DE
VENTE IMMOBILIÈRE :
SEUL LE VENDEUR
S'ENGAGE

2

COMPROMIS OU
PROMESSE DE VENTE :
POURQUOI FAIRE
APPEL À UN
NOTAIRE ?

3

LOCATIONS MEUBLÉES :
ENCADREMENT
RENFORCÉ À PARIS

4

Appartements / maisons : quelle surface en Ile- de-France ?

Selon une étude des Notaires de Paris-Ile-de-France, la surface médiane d'un appartement en Ile-de-France est de 56 m² en 2016 contre 102 m² pour une maison.

En 20 ans, la surface des appartements mis en vente dans la Région n'a pas évolué alors que celle des maisons a augmenté de 6 %, passant de 96 m² en 1996 à 102 m² en 2016.

Détail de l'étude sur
www.notaires.paris-idf.fr



INFO

Retrouvez le détail des chiffres de l'immobilier en Ile-de-France (cartes, vidéos...) sur : www.notaires.paris-idf.fr

ou scannez le Flashcode ci-contre avec votre smartphone





IMMOBILIER : ACHAT, VENTE

Qu'est-ce qu'une promesse de vente ? Un compromis de vente ?

Lorsque le vendeur et l'acquéreur d'une maison ou d'un appartement sont parvenus à un accord sur le prix et la désignation du bien vendu, ils signent un avant-contrat, précédant l'acte de vente définitif. Il peut s'agir d'une promesse ou d'un compromis de vente.

Souvent pressés de conclure, les parties ne se rendent pas compte de l'importance de cet accord préliminaire.

Malgré son nom, il constitue un véritable contrat qui fixe les conditions précises dans lesquelles la vente s'effectuera. De nombreux documents d'information à destination de l'acquéreur doivent lui être remis par le vendeur à ce moment-là (exemple : le dossier de diagnostic technique).

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

La promesse de vente immobilière : seul le vendeur s'engage

A quoi sert la promesse de vente ?

Il s'agit d'un contrat par lequel le promettant (vendeur) s'engage, pendant un certain délai, à vendre le bien au bénéficiaire (acquéreur) de la promesse.

L'acquéreur, quant à lui, bénéficie d'une option d'achat. Il faut lever l'option et acquérir le bien ou y renoncer.

La promesse unilatérale de vendre est constatée soit par un acte authentique (c'est-à-dire rédigée par un notaire), soit sous seing privé (acte fait entre les parties ou par l'intermédiaire d'un agent immobilier). Dans ce cas, elle 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. A défaut, elle est nulle.

ATTENTION : toute promesse de vente d'une durée de plus de 18 mois (durée initialement prévue ou consécutive à une prolongation) doit être conclue par acte notarié si le vendeur est une personne physique. A défaut, la promesse de vente est nulle.

L'indemnité d'immobilisation est-elle obligatoire ?

Si le vendeur l'exige, l'acquéreur doit verser une somme d'argent en contrepartie de cette promesse. C'est l'indemnité d'immobilisation. Elle est en général de 10 % du prix de vente. 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, l'indemnité est acquise au vendeur.

Si les parties conviennent d'un versement à une date postérieure à l'expiration du délai de rétractation et dont elles fixent le montant, l'acte est conclu sous la condition suspensive de la remise de la somme à la date convenue.

ATTENTION : lorsque l'avant-contrat est conclu sans l'intermédiaire d'un professionnel (notaire ou agent immobilier), aucun versement, à quelque titre ou sous quelque forme que ce soit, ne peut avoir lieu avant la fin du délai de réflexion ou de rétractation de 10 jours. (Cf. art. p.3)

Qu'est-ce qu'une condition suspensive ?

La réalisation de la vente peut être soumise à celle de

conditions suspensives prévues dans la promesse, par exemple :

- Du non exercice du droit de préemption (priorité dans certains cas pour acquérir) par la mairie,
- De l'obtention par l'emprunteur de son financement. Si le bénéficiaire ne veut pas recourir à un emprunt, il doit impérativement porter sur l'acte, une mention manuscrite en ce sens, sauf si l'acte est notarié.

Lorsque les conditions ne sont pas réalisées dans les délais prévus, le vendeur et l'acquéreur peuvent reprendre leur liberté. On dit que la promesse de vente est « caduque » (elle n'existe plus). L'indemnité d'immobilisation est alors restituée au bénéficiaire de la promesse.

L'acquéreur peut-il renoncer à acheter ? Le délai de rétractation.

L'acquéreur non professionnel qui conclut un avant-contrat ayant pour objet l'acquisition d'un immeuble à usage d'habitation bâti, bénéficie d'un délai de rétractation de 10 jours avant de s'engager définitivement.

« 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. Elle doit, dans ce cas, reproduire les dispositions de l'article L.271-2 du Code de la construction et de l'habitation, et l'acquéreur doit apposer une mention manuscrite relative aux modalités du délai de rétractation.

Il doit être envoyé autant de courriers recommandés qu'il y a d'acquéreurs.

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 utilise sa faculté de rétractation, 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 qui démarre le lendemain de la date de rétractation.

La rétractation n'a pas à être motivée.



**Achat,
vente :
promesse
de vente ou
compromis ?
Avant
d'acheter ou
de vendre,
demandez
conseil à votre
notaire...**



INFO

www.notaires.paris-idf.fr



@NotairesParIDF

#RefluxeNotaire

POURQUOI SIGNER SA PROMESSE OU SON COMPROMIS CHEZ UN NOTAIRE ?

L'avant-contrat notarié présente une supériorité juridique incontestable sur celui qui est établi sous seing privé et possède plusieurs avantages liés à son caractère d'acte authentique, c'est-à-dire rédigé par un notaire.

Les avantages de l'acte authentique

Une date certaine : un gage de non contestation

La date de signature mentionnée dans un acte authentique est incontestable. Un acte sous seing privé ne présente cette sécurité que s'il est enregistré auprès des impôts.

Une force probante : un gage de sécurité

La sécurité juridique est complète et le contenu de l'acte n'est contestable que par le biais d'une procédure d'inscription de faux.

Le notaire procède à des vérifications relatives à la qualité et la capacité des parties, à l'origine de propriété.

L'assurance de sa conservation : un gage de sérénité

Comme tous les actes authentiques, l'avant-contrat est conservé par le notaire au sein de son étude. Ainsi le vendeur ou l'acquéreur peut à tout moment en obtenir une copie auprès du notaire rédacteur ou de son successeur.

Les atouts liés à l'intervention d'un notaire

Le notaire conseille

Il prend en compte aussi bien les intérêts du vendeur que ceux de l'acquéreur. Il étudie leur situation respective et s'assure de l'équité entre eux. Il informe également les parties de leurs droits et de leurs devoirs.

Le notaire établit l'avant-contrat

Pour être valable, le contrat préliminaire à la vente doit obligatoirement contenir un certain nombre d'informations concernant les parties et la situation du bien. Le notaire veille à ce que toutes ces informations figurent dans l'acte et soient juridiquement exactes.

Il s'assure également de la présence de tous les documents qui doivent être annexés : le dossier de diagnostic technique, les renseignements relatifs à la copropriété...

Il rédige un acte sur mesure : il vérifie que les clauses souhaitées (exemples : les conditions suspensives) par les parties sont conformes à la loi et non contestables, que les intérêts des deux parties sont respectés...

Le notaire assume toutes les démarches administratives

Les demandes d'actes d'état civil, de renseignements hypothécaires...

Le compromis de vente : vendeur et acquéreur s'engagent

Quels sont les avantages du compromis de vente ?

Dans le compromis de vente, parfois appelé « promesse synallagmatique de vente », les deux parties s'engagent : le propriétaire à vendre et l'acquéreur à acheter.

Ainsi, si le premier immobilise son bien le temps de la réalisation de la vente, il sait que le second est tenu de l'acquiescer (sauf rétractation, non obtention de son crédit ou non réalisation d'une condition suspensive prévue au contrat).

De plus, contrairement à la promesse de vente, le compromis n'a pas besoin d'être enregistré auprès des services fiscaux ce qui est source d'économie.

Le versement d'un dépôt de garantie est-il obligatoire ?

Le vendeur peut exiger de l'acquéreur le versement d'un dépôt de garantie, en pratique de 10 % du prix de vente. Si ce dernier refuse de régulariser la vente alors qu'il a obtenu son prêt, le vendeur peut, soit demander la régularisation judiciaire de la vente, soit conserver le dépôt à titre de dédommagement pour l'immobilisation de son bien.

Si le compromis est établi directement entre les parties sans l'intermédiaire d'un professionnel, le vendeur ne peut réclamer aucune somme avant la fin du délai de réflexion ou de rétractation de 10 jours.

Peut-on prévoir des conditions suspensives ? (voir page 2)

Oui, comme dans la promesse de vente, il est possible de suspendre la réalisation de la vente à l'accomplissement de conditions suspensives.

L'acquéreur bénéficie-t-il d'un délai de rétractation ?

Oui, les conditions sont identiques à celles prévues à la promesse de vente.

S'il use de sa faculté de rétractation, les sommes versées au titre du dépôt de garantie doivent lui être restituées et la clause pénale ne peut pas jouer.

À quoi sert la clause pénale ?

Présente dans la plupart des compromis de vente, la clause

pénale est celle par laquelle une personne s'engage, pour assurer l'exécution d'un contrat, à quelque chose, en cas d'inexécution de sa part.

Dans le cadre de la vente d'un bien immobilier, elle oblige une partie à verser à l'autre, une somme à titre de dommages et intérêts forfaitaires dès lors que celle-ci refuse de signer la vente.

Par exemple, si l'acquéreur refuse sans motif valable de signer l'acte de vente notarié, le vendeur peut, au choix, renoncer à la vente et demander des dommages-intérêts, ou, au contraire, la faire exécuter de force. Mais ces hypothèses présentent de sérieux inconvénients : l'acheteur peut s'avérer insolvable, le bien ne peut pas être remis en vente avant la fin du procès et les frais de procédure ne sont pas négligeables.

Comment mettre en œuvre la clause pénale ?

La clause pénale ne s'applique pas de plein droit. Il faut que la partie lésée la réclame, justifiant de l'inexécution contractuelle de l'autre notamment par l'envoi d'une lettre recommandée avec accusé réception valant mise en demeure ou d'une sommation d'huissier.

À défaut d'exécution ou de paiement volontaire du montant de la clause pénale, celui qui la réclame doit saisir le tribunal de grande instance du lieu de localisation du bien immobilier pour faire valoir son droit à indemnisation.

Le juge saisi du contentieux dispose d'une faculté dite de modération de la clause pénale si elle est manifestement excessive ou dérisoire.

BON A SAVOIR

Clause de dédit et clause pénale : est-ce la même chose ?
NON.

La clause de dédit permet à chaque partie de se désengager alors que toutes les conditions suspensives sont réalisées moyennant le règlement d'une somme prévue à la signature du compromis.

La clause pénale est celle par laquelle les parties évaluent forfaitairement et à l'avance, l'indemnité à laquelle donnera lieu l'inexécution de l'obligation contractée.

En résumé, **une clause pénale a pour objet de faire assurer par l'une des parties l'exécution de son obligation. La faculté de dédit permet à une partie de se soustraire à cette obligation.**



Achat, vente immobiliers : ayez le #ReflexeNotaire !

LOCATIONS MEUBLÉES TOURISTIQUES, UN ENCADREMENT RENFORCÉ À PARIS

Les plateformes en ligne de locations meublées touristiques, type AirBnb, connaissent ces dernières années une notoriété fulgurante.

Mais elles suscitent souvent la colère des professionnels de l'hôtellerie, qui jugent cette concurrence déloyale. De plus, l'explosion du nombre de locations dédiées au tourisme a diminué le nombre de logements disponibles à la location classique, notamment à Paris.

C'est pourquoi, ces locations sont de plus en plus surveillées et encadrées.

- Autorisation à demander à la mairie pour changer l'usage d'un local d'habitation en meublé touristique à Paris, dans les communes de la Petite Couronne et dans les agglomérations de plus de 200 000 habitants. Cette autorisation est donnée provisoirement pour une durée de 1 à 2 ans.
- Depuis le 1^{er} octobre 2017, la Mairie de Paris a mis en place un téléservice, sur lequel tout propriétaire désirant faire une location de courte durée devra s'enregistrer (voir site <https://teleservices.paris.fr/meubles-tourisme/>).
- S'il est possible de louer tout ou partie de sa résidence principale pendant 120 jours, sans autorisation ni déclaration particulière, la Mairie de Paris envisage de réduire le nombre de nuitées autorisées.

Pour aller plus loin : www.paris.fr/meubles-touristiques

IMMOBILIER ILE-DE-FRANCE IMMO NOTAIRES ARGUS

Comparez en ligne les prix avant d'acheter ou de vendre !

Paris Notaires Services (PNS) vient de mettre en ligne une nouvelle version de l'outil « Immo Notaires Argus », permettant de comparer en quelques clics les prix des logements déjà vendus en Ile-de-France, d'après les données de la base immobilière notariale BIEN.

À partir du site www.immonotairesargus.fr, vous pouvez effectuer une recherche personnalisée et acheter des données concernant les ventes réalisées de biens immobiliers (maisons ou appartements, neufs ou anciens) situés à Paris ou en Ile-de-France.

Un projet de vente ou d'acquisition, **une question sur la valeur d'un bien ?** Afin d'obtenir une première tendance sur les prix réellement constatés, consultez les ventes immobilières dans une rue ou autour d'une adresse.

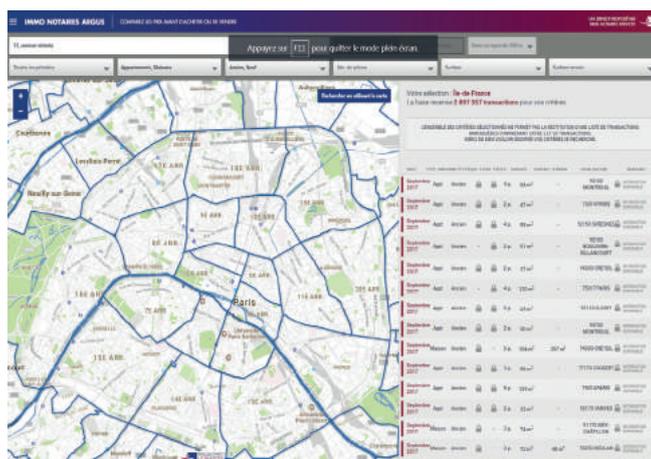
COMMENT UTILISER IMMO NOTAIRES ARGUS ?

À partir d'une adresse précise ou d'une rue que vous saisissez, l'application retourne le nombre de transactions immobilières disponibles dans la base notariale (BIEN plus de 3 millions de références).

Des sélections complémentaires (date de transaction, nombre de pièces, surfaces, surfaces du terrain pour les maisons) permettent ensuite d'affiner la recherche. L'internaute obtient ensuite une liste de ventes avec les caractéristiques essentielles des biens (prix, surface, nombre de pièces, étage...) localisés dans le périmètre choisi.

L'achat, le paiement (10 euros par commande) et la livraison immédiate des données sont effectués en ligne de manière totalement dématérialisée et sécurisée.

Pour aller plus loin : www.immonotairesargus.fr



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



www.notaires.paris-idf.fr

@NotairesParIDF
#ReflexeNotaire

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



3 bis rue Taylor 75010 PARIS (métro République)
01.85.64.12.32 - gillettalesaintjoseph@paris.notaires.fr

