

25 millions de propriétaires

REVUE DE L'UNPI • ISSN : 2102-0728 • Numéro 564 • Juillet 2022 • 3,50 €



Dossier p.12

Le viager Un contrat classique à redécouvrir



p.23

Plafonds de loyers
et de ressources pour 2022



p.30

Vendre et acheter rapidement
un bien avec les ventes en
ligne des notaires



p.32

Inflation et immobilier
Amis ou ennemis?



- **PROPRIÉTAIRES ACCÉDANTS**
 - **BAILLEURS PRIVÉS**
 - **COPROPRIÉTAIRES**
- **INVESTISSEURS IMMOBILIERS**

www.unpi.org

100 associations locales

informer • conseiller • défendre



@UNPI



@UNPI_FR



@UNPI



@UNPI

édito

Taxes foncières : LA COUPE EST PLEINE



Après une explosion de près de 30 % sur ces 15 dernières années des taxes foncières, après la réforme de la taxe d'habitation, après le vote des obligations de rénovation énergétique dans la loi *Climat et Résilience*, les taxes foncières repartent sur des très fortes hausses !

J'ai personnellement rappelé au ministre de l'Economie Bruno Le Maire que la coupe était pleine pour les propriétaires. Les élus ont eu la main très lourde, trop lourde pour 2022.

Cette hausse des taux, conjuguée à l'augmentation automatique de 3,40 % qui s'applique au niveau national (inflation), conduit à des hausses finales sur an de 10 à 20 % dans de trop nombreuses communes, 12,64 % à Strasbourg, 15,35 % à Tours, 16,51 % à Marseille !

J'appelle donc tous les propriétaires à dénoncer cet état de fait et à prendre attache avec leur chambre de propriétaires pour contester toutes ces hausses !

Notre chambre locale des propriétaires UNPI Marseille a entrepris un recours avec de très nombreux adhérents. C'est un bel exemple et je félicite et remercie son Président. Cette action pourra servir de modèle partout où cela est justifié. De trop nombreux propriétaires occupants ne peuvent plus payer cette taxe devenue insupportable, tandis que les bailleurs se voient aspirer deux à trois mois de loyers par an. Ce n'est plus possible et ce sera autant qui ne sera pas investi dans la rénovation énergétique du bâti ou l'amélioration de l'habitat.

Notre modèle économique est en péril. L'offre locative doit garder sa dynamique, au service de l'économie locale et de l'emploi. Le parc privé permet la mobilité de toutes et tous grâce à sa disponibilité : 3 fois supérieure au parc social. Ce n'est pas rien !

Oui, il est à nouveau temps d'agir !

Christophe Demerson, président de l'UNPI



@DemersonUNPI

Abonnez-vous à



La meilleure information en matière d'immobilier

- Actualités immobilières
- Dossiers thématiques
- Décryptages (location, copropriété, fiscalité...)
- Fiches pratiques
- Questions/réponses

Découvrez la version numérique

1 allez sur
www.unpi.org

2 puis cliquez sur l'onglet
La Boutique



Je souhaite m'abonner à 25 millions de Propriétaires :

- ☐ Version papier - 1 an (11 numéros) pour 30€ TTC
- ☐ Version papier - 2 ans (22 numéros) pour 50€ TTC
- ☐ Version numérique - 1 an (11 numéros) pour 19€ TTC

* pour les DOM-TOM et l'étranger veuillez contacter le 01 44 11 32 46 ou nous écrire à 25millionsdeproprietaires@unpi.fr

NOM :

Prénom :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tél. : Mail :

• **Bulletin à compléter et à retourner impérativement accompagné de votre règlement à l'adresse suivante :**

25 millions de Propriétaires - Service abonnements - 11 quai Anatole-France 75007 PARIS.

• **Pour paiement par chèque, libeller à l'ordre de la Presse immobilière.**

Attention : ce bulletin ne concerne pas les adhérents à une chambre de propriétaires et copropriétaires. Il ne peut en aucun cas servir de bulletin de réabonnement. Pour les adhérents à une chambre UNPI, contactez directement votre chambre. Coordonnées sur www.unpi.org

UNPI ET LES MÉDIAS

6

RTL - Le Semeur Hebdo - Le 7 Info
- France Bleu Pays d'Auvergne - La
Provence

ACTUALITÉS

9

Loger son enfant étudiant, vaut-il mieux
acheter ou louer? - Hausse des taux
d'intérêt, l'accélération se confirme - Les
assises du logement sous le signe des
solutions - Diagnostic de performance
énergétique: encore des erreurs - Le
marché des piscines en forte hausse
surtout... dans le Nord

DOSSIER

12

Le viager
Un contrat classique à
redécouvrir

Par Bertrand Desjuzeur

JURISPRUDENCE

20

Les loyers commerciaux
à l'épreuve du covid

Par Bertrand Desjuzeur

LOUER

23

Plafonds de loyers
et de ressources pour 2022

**INVESTIR**

30

Vendre et acheter rapidement
un bien avec les ventes en ligne des
notaires

Par Mireille Sarlin

Inflation et immobilier
Amis ou ennemis?

Par Valérie Ferrer

Valoriser son patrimoine
en faisant évoluer son bien

Par Valérie Ferrer

RENCONTRE

36

Le grand rendez-vous du bâtiment
L'actu de l'architecture

Par Tom Benoit

QUESTIONS RÉPONSES 38

Congé pour reprise suivi d'une relocation
- Facturation de frais de relance par le
syndic - Factures d'eau impayées par le
locataire

Par Arnaud Couvelard

PETITES ANNONCES

41

**UNPI ET RÉSEAUX
SOCIAUX**

42

INDICES

44

Notre publication adhère à



autorité de
régulation professionnelle
de la publicité
Elle s'engage à suivre ses
recommandations en faveur
d'une publicité loyale et
respectueuse du public.

25 millions de Propriétaires

11, quai Anatole-France 75007 Paris • © 01 44 11 32 52 - Fax 01 45 56 03 17 • 25millionsdeproprietaires@unpi.fr



Gérant, directeur de la publication: Christophe Demerson • **Directeur de la rédaction:** Pierre Hautus • **Rédaction en chef:** Jérôme Gruget - jerome@takeoffmedias.com • TAKEOFFMEDIAS - 2 Villa Wagram, Saint Honoré, 75008 Paris • **Ont collaboré à ce numéro:** Livia Broche, Arnaud Couvelard, Laurent Caillaud, Bertrand Desjuzeur, Mireille Sarlin, Ludovica Clerima • **Secrétaire de rédaction:** Lola Moulis - lola@takeoffmedias.com • **Abonnements:** © 01 44 11 32 46 ou 01 44 11 32 52 • 25millionsdeproprietaires@unpi.fr • **Éditeur:** La Presse immobilière • SARL au capital de 1524,49 € - RCS B 304 455 009 • **Durée:** 75 ans à compter du 1^{er} janvier 1951 • **Siège social:** 11 quai Anatole-France 75007 Paris • **Associés:** UNPI à 90 % • **Iconographie:** iStock - Unsplash • **Maquettiste:** Fleur Bonnaud - fleur.bonnaud@wanadoo.fr • **Impression:** MCCGraphics • **Commission paritaire:** N° 0722K81970 - ISSN: 2102-0728 • **Dépôt légal:** mai 2022 • **Tarifs:** Le numéro: 3,50 € - Abonnement 1 an: 30 € - Dom-Tom, étranger: 40 €.

La loi du 11 mars 1957 n'autorisant, aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, d'une part que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective », et d'autre part « que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration », toute représentation ou reproduction illégale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite – alinéa 1^{er} de l'article 40. Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. Selon l'article 34 de la loi du 06/01/78, tout abonné dispose d'un droit d'accès et de rectification pour toute information le concernant. La rédaction des textes publicitaires est réalisée sous la seule responsabilité des annonceurs et ne saurait engager 25 millions de Propriétaires.

NATIONAL



19 mai 2022

Pierre Hautus, Directeur Général de l'Union Nationale des Propriétaires Immobiliers, invité de Pascal Praud avec David Rodriguez de la CLCV, pour l'émission RTL Midi. Extrait de l'émission

Pierre Hautus, vous représentez les propriétaires. Que pensez-vous du gel des loyers ?

Les propriétaires ont parfaitement conscience qu'il y a un véritable sujet autour de l'inflation et de la capacité à payer le loyer, qui est une dépense importante pour bon nombre de concitoyens pour 20 à 40 %. Il faut noter que dans une grande partie du territoire, les loyers ont plutôt tendance à baisser et les propriétaires n'appliquent pas l'IRL, faute de pouvoir l'appliquer. [...]

Vouloir changer un indice qui est censé suivre l'inflation c'est étrange. C'est-à-dire que quand il nous plaît on le garde tel quel et que quand il ne nous plaît pas on le supprime ?



Geler les loyers ne nous convient pas. Tout simplement parce qu'il n'y a aucune compensation derrière. Les propriétaires voient leurs charges augmentées, leurs impôts explosés, sans parler de l'augmentation de la taxe foncière. [...]

Sauf qu'aujourd'hui les propriétaires sont les champions du monde de l'imposition immobilière. En France, les impôts qui pèsent sur les propriétaires sont énormes. [...]

C'est très dangereux de travailler sur un indice sans vision à long terme, sans mécanique. Nous pourrions peut-être regarder l'indice des prix à la consommation. Nous ne pouvons pas rester sans rien faire puisque c'est une question cyclique.



27 mai 2022

Inflation : les loyers vont-ils être gelés durant un an ?

Les associations de consommateurs comme la CLV sont nombreuses à demander un gel pendant un an sur tout le territoire. Les propriétaires y sont opposés et mettent en avant notamment la flambée des prix de la taxe foncière. Où en est le débat ? Europe 1 vous répond. [...] Les propriétaires disent non, le gouvernement réfléchit

L'idée a bien été entendue à Bercy mais elle est loin d'être actée précise le ministère. La Première ministre Élisabeth Borne n'y est pas forcément favorable non plus car derrière les loyers se cachent par exemple souvent de petits propriétaires re-

traités qui arrondissent ainsi leur fin de mois. Il y a aussi la loi Énergie climat qui oblige les propriétaires bailleurs à réaliser d'importants travaux d'isolation alors que les prix dans le bâtiment flambent. Selon le président de l'union nationale des propriétaires, Christophe Demerson, la solution est ailleurs. [...]

« Quand on nous dit 'les loyers vont augmenter de 2.48 %' oui, mais ce que je pourrais vous dire à côté, ce qu'il faudrait mieux encadrer, ce sont les taxes foncières. Parce que sur les dix dernières années, c'est trois fois l'inflation et trois fois l'augmentation des loyers. Donc il faut être raisonnable. S'il y a des économies à faire, commençons à arrêter de saigner les propriétaires », argumente-t-il. [...]

« Une politique d'obsolescence programmée »

Les deux lois sur le climat, de 2019 et de 2021, prévoient la fin progressive des « passoires énergétiques ». Mais le calendrier serré et le nombre de logements concernés font craindre à l'Union des propriétaires une crise du logement sans précédent. [...]

« Le fait générateur, c'est le DPE opposable depuis le 1^{er} juillet 2021 », relève le Puydômois Christophe Dermerson, président de l'UNPI (l'Union nationale des propriétaires immobiliers) au niveau national. L'UNPI compte 80 000 adhérents, sur près de 30 millions de propriétaires environ. Et depuis

des mois, cet organisme alerte sur « la crise » à venir dans le logement si les lois votées en 2019 et 2021 sont appliquées tel quel. [...]

L'Union des propriétaires demande le report de ce calendrier et dénonce « une politique d'obsolescence programmée ». D'abord, elle a alerté la Chambre des diagnostiqueurs immobiliers sur les « méfaits » de la nouvelle législation concernant le DPE. Bien des propriétaires ont réalisé des travaux d'isolation, ont changé la chaudière et le système de radiateurs pour finalement se retrouver avec un classement encore peu performant au niveau énergétique. Le nouveau DPE retient un chiffrage de la quantité d'énergie primaire et non plus de l'énergie finale, ce qui tient compte de la déperdition d'énergie, notamment celle liée au transport. Voilà qui pénalise l'électricité...

RÉGIONAL



31 mai 2022

L'UNPI contre le gel des loyers

« Face à l'inflation galopante, l'idée de geler les loyers fait son chemin. Le gouvernement pourrait suivre. Bruno Cotty, président de l'Union des propriétaires immobiliers de la Vienne (220 adhérents) estime que cela va décourager les investisseurs. »

Des associations de défense des locataires craignent une hausse de l'Indice de référence des loyers (IRL) à hauteur de l'inflation et réclament donc un gel des loyers. Qu'en pensez-vous ?

« Depuis cinq ans, les loyers n'ont jamais atteint le niveau de l'inflation. Aujourd'hui encore, l'IRL a augmenté de 2,48 % sur un an et l'inflation est à 5,1 %. Les revenus des propriétaires sont toujours grignotés. La taxe foncière a augmenté de 28 à 37 % sur dix ans en France, la CSG est passée de 9,9 % à 17,2 %, les charges de copropriété ont augmenté trois fois plus vite que l'inflation. On pense que les propriétaires sont tous issus de familles riches, mais la plupart sont en fait des petits commerçants et des artisans qui ont investi afin d'avoir un complément de retraite. Sans compter que les grandes opérations de rénovation éner-

gétique auxquelles ils sont contraints subissent la hausse des prix des matériaux. »

Quelles conséquences anticipez-vous sur les capacités des propriétaires à rénover leurs biens ?

« La loi interdira en 2025 la location des logements classés F et G en termes de performances énergétiques. Cela va contraindre les propriétaires à des investissements lourds et impossibles à amortir à moyen terme. Face à cela, selon une enquête de l'UNPI, plus de 20 % d'entre eux ont indiqué qu'ils avaient l'intention de vendre leur logement ou de le laisser vacant. Nous allons adresser un courrier à tous les candidats aux élections législatives pour manifester notre inquiétude et notre incompréhension devant les obstacles techniques, juridiques et les délais. »

Quel impact cette situation peut-elle avoir sur le marché immobilier ?

« Le nombre de biens disponibles à la location pourrait diminuer, ce qui impliquerait une hausse des loyers et des difficultés à se loger. Pourquoi ? L'interdiction de louer des logements classés F et G va retirer du marché un grand nombre de biens, entre 10 et 20 % selon les villes. Une partie restera vacante, une autre sera mise en vente. D'autre part, les constructions neuves sont ralenties par l'augmentation des coûts des matériaux. »



25 mai 2022

Christophe DEMERSON, Président de l'Union Nationale des Propriétaires Immobiliers, êtes-vous particulièrement inquiets face à l'émergence des passoires thermiques ? Extrait de l'émission

« Toute la filière du logement est aujourd'hui inquiète car elle représente un cinquième environ des effets de serre émis en France. Il faut évidemment faire quelque chose, tout le monde en est conscient, moi le premier. Cependant, on parle tout de même de la moitié du parc des logements à rénover sur un très court terme. Il faut mettre en place une stratégie. Commençons dans l'ordre en rénovant les appartements qui sont les plus énergivores, puis ensuite nous verrons.

Nous n'arrivons déjà pas à avoir les matériaux avant la guerre en Ukraine, ni la main d'œuvre pour réaliser les travaux. Il faut donc faire attention puisque la conséquence c'est que, d'ici

quelques mois, il y aura de moins en moins de logements proposés. [...]

Aujourd'hui, on refait les diagnostics qui était trop déclassé à l'automne. On nous a dit que les erreurs avaient été rattrapées mais on parle quand même d'un sujet grave, on parle de milliers d'appartements. On est dans l'amateurisme. Le problème n'est pas réglé du tout. On a transformé une bonne idée à la base, parce que c'est une bonne idée bien sûr d'aider les français à rénover logements, en question industrielle. Il faut absolument organiser les choses autrement en concertation.

J'espère que le nouveau gouvernement va faire bouger les choses. Il n'y a pas encore de ministre du logement. On ne sait pas encore vraiment quel va être notre interlocuteur ou notre interlocutrice. Le monde du logement, d'une manière générale, est inquiet, dans le neuf comme dans l'ancien ou dans la rénovation. »



2 juin 2022

200 propriétaires marseillais et l'UNPI réclament en justice la suspension de la majoration de la taxe foncière

Selon nos informations, 200 contribuables marseillais, associés à la Chambre syndicale des propriétaires (UNPI), s'apprêtent à déposer plusieurs recours devant le tribunal administratif de Marseille pour faire suspendre la majoration de la taxe foncière votée le 8 avril dernier par la mairie de Marseille. [...]

Le montant de la taxe foncière, payable au quatrième trimestre par tous les propriétaires, doit

être accru de 3,4 %, au titre du barème légal d'augmentation, mais la municipalité du Printemps marseillais y a ajouté une hausse de 14 %, ce qui ferait à l'arrivée une augmentation totale de 17,4 %. L'avocat des demandeurs, Me Jacques Gobert, à l'origine de la procédure, s'est fait le relais de « la levée de boucliers des propriétaires marseillais ». Pour Auguste Lafon, président de l'UNPI des Bouches-du-Rhône et du Var, qui compte quelque 5000 adhérents, « cette augmentation est insupportable, d'autant que Marseille compte beaucoup de petits propriétaires avec de petites retraites ».

sur notre boutique en ligne, grâce à des baux
et formulaires clairs, pratiques et fiables.



**Commandez
notre nouvel acte
de cautionnement à jour
de la récente réglementation.**

[illegible]

3 SOLUTIONS POUR COMMANDER

www.unpi.org
rubrique « La Boutique »

contactez votre
chambre locale UNPI

remplissez le bon
de commande ci-dessous

Référence	Désignation	À l'unité TTC*		Jeu de 2 exemplaires TTC*		Jeu de 3 exemplaires TTC*		TOTAL
		Prix	Quantité	Prix	Quantité	Prix	Quantité	
K 31	Kit du propriétaire logement nu (3 baux réf. 80, 2 actes de caution solidaire, 1 état des lieux, 1 fiche pour candidat locataire, 1 liste des réparations et des charges locatives)	25,90 €		44,90 €		64,90 €		
K 32	Kit du propriétaire logement meublé (3 baux réf. 103 avec inventaire du mobilier, 2 actes de caution solidaire, 1 état des lieux, 1 fiche pour le candidat locataire, 1 liste des réparations et des charges locatives)	27,90 €		47,50 €		66,90 €		
80	80 Bail de 3 ans ou plus (locaux vacants : location ou colocation)			14,90 €		19,50 €		
80 A	Avenant au bail référence 80 (à remplir en cas de départ d'un colocataire)					5,20 €		
103	Bail meublé + inventaire du mobilier			15,50 €		19,90 €		
103-CO	Bail de colocation de logement meublé + inventaire du mobilier			15,50 €				
103-M	Bail mobilité + inventaire du mobilier			13,90 €		19,90 €		
AC	Acte de caution solidaire (pour les baux références 80, 103, 103-CO et 103-M)			5,20 €				
101	Bail de résidence secondaire (locaux nus)			12,90 €		16,90 €		
102	Bail professionnel			12,90 €		16,90 €		
104	Bail de garage (loué séparément d'une location d'habitation)			12,90 €		16,90 €		
105	Bail de location saisonnière avec état descriptif (système autocopiant)			12,90 €				
49-3	Bail commercial + notice explicative			16,90 €				
FR 01	Fiche pour candidat locataire	2,50 €						
47	Carnet de 100 quittances de loyer sans avis d'échéance	12,90 €						
EL	État des lieux (autocopiant : 1 ex. propriétaire + 1 ex. locataire)	10,50 €						
67	Liste des réparations locatives et charges récupérables	3,20 €						
						TOTAL		
						*Frais de port inclus		

Coordonnées

M^{me} ☐ M. ☐ Prénom :

Adresse :

Code postal : Ville :

Email : @ Téléphone :

La loi du 21 juillet 1994 prévoit que la personne se portant caution doit impérativement recevoir un exemplaire du bail

Règlement par chèque libellé à l'ordre de « La Presse Immobilière »

Retournez votre bulletin avec le chèque à l'adresse suivante : La Presse Immobilière - 11 Quai Anatole France - 75007 PARIS



Pour recevoir toute l'actualité de l'UNPI inscrivez-vous à la newsletter et recevez nos enquêtes!

www.unpi.org

Loger son enfant étudiant, vaut-il mieux acheter ou louer ?

La préparation des vacances d'été rime avec la préparation de la future rentrée universitaire : une bonne partie des futurs bacheliers s'apprête à rejoindre la très longue liste des candidats à un logement. Le défi est de taille face à la discordance entre demande et offre, même si cette recherche peut être, pour les parents et futurs étudiants, l'occasion de choisir entre location et acquisition. Deux stratégies distinctes qui dépendent de la typologie du bien, du budget, de la durée des études, des potentielles aides, de la possibilité et/ou la volonté de se constituer un patrimoine. Et qui dépendent grandement de la ville ciblée !

Afin d'aider les parents et les futurs étudiants à choisir entre la location et l'acquisition d'un studio, la FNAIM a étudié les taux de rendement des 30 communes

1) Conseil à l'accession et au financement en prêts immobiliers

françaises comptant le plus d'étudiants. Pour les taux de rendement net à l'acquisition d'un studio de 25 m² (hors impôts sur les revenus fonciers), Saint-Etienne arrive en tête du classement (6,7 %), devant Limoges (5,7 %), Valenciennes (5,2 %), Nancy (4,8 %) et Brest (4,7 %), loin devant Lyon (2,8 %) et Paris (2,5 %). « Le taux de rendement est un indicateur parmi beaucoup d'autres, commente Jean-Marc Torrollion, le président de la FNAIM. Car à Nice, Rennes ou Lille, le taux de rendement affiché autour de 3 % est intéressant mais il est à ramener au prix d'acquisition (entre 118 000 et 128 000 € pour un 25 m²), qui est loin d'être à la portée de toutes les bourses ». Suivant la ville où son enfant part étudier, il peut être plus intéressant financièrement de rembourser un crédit que de verser un loyer, et à terme obtenir une source de revenus supplémentaires. D'autant plus que les taux de crédit immobilier sont encore relativement bas à l'approche de l'été 2022. L.C.

Hausse des taux d'intérêt, l'accélération se confirme

Confrontée à une forte résurgence de l'inflation (+7,4 % sur douze mois dans l'UE), Christine Lagarde a donné dans une note datée du 23 mai le signal d'un relèvement du taux de dépôt de la Banque centrale européenne à partir du mois de juillet, de façon à ce que son taux de dépôt repasse en territoire positif avant la fin de l'année 2022, ce qui mettrait fin à l'expérimentation monétaire de taux directeurs négatifs engagée en 2014. Selon le courtier Cafpi ⁽¹⁾, les taux obtenus pour ses clients candidats

à l'achat immobilier s'orientent sans surprise à la hausse : en mai, ils ont pu emprunter en moyenne à 1,22 % sur 15 ans contre 1,13 % en avril ; 1,35 % sur 20 ans contre 1,11 % et 1,51 % sur 25 ans contre 1,30 %. Depuis le début de l'année 2022, les taux ont connu une hausse d'une quarantaine de centièmes sur toutes les durées, estime Cafpi. L.C.

Les assises du logement sous le signe des solutions

Promoteurs, constructeurs, réseaux d'agences et représentants des propriétaires figuraient, parmi d'autres professionnels de l'immobilier, en bonne place lors de la 4^{ème} édition des Assises nationales du logement et la mixité urbaine le 2 juin 2022. Une édition placée sous le signe des multiples crises à résoudre pour le secteur, qu'il s'agisse de la transition énergétique avec la question de la rénovation du bâti, de la chute du nombre de permis de construire dans les métropoles les plus tendues ou encore du pouvoir d'achat et des crises internationales. Si les motifs d'inquiétude sont nombreux, l'esérance est permise. Le groupe Se Loger a d'ailleurs remis son manifeste à l'équipe chargée du logement au sein du nouveau gouvernement afin d'offrir des pistes de réflexion sur les grands chantiers à mener en matière d'immobilier pour les Français. Le document riche de 65 propositions est le fruit du travail mené par un « Collège de Penseurs », venus de tous horizons au sein de la filière du logement. Parmi les idées novatrices, on retrouve celle d'une avance de trésorerie aux emprunteurs sans apport, primo-accédants, sans intérêts d'emprunt, et remboursable au

bout de 5 ans ou encore l'instauration d'une éco-conditionnalité de l'impôt sur la fortune immobilière selon l'empreinte environnementale des biens. Une feuille de route accueillie avec bienveillance par les représentants du gouvernement L.C.

Diagnostic de performance énergétique : encore des erreurs

Malgré un nouveau mode de calcul instauré en juillet 2021 et une refonte en octobre de la même année, le diagnostic de performance énergétique reste imprécis. C'est le constat dressé par le magazine 60 millions de consommateurs. Dans son enquête, l'association constate que pour une même maison, après un DPE réalisé par 5 diagnostiqueurs, les résultats diffèrent. Selon les données de l'enquête, il existe une différence de 2 à 3 étiquettes énergie qui vont de A à G, en fonction du professionnel qui réalise le diagnostic. Erreur de superficie, portes ou fenêtres oubliées, isolation mal prise en compte, chauffage et production d'eau chaude mal évalués... Les écueils des diagnostiqueurs sont nombreux. L'enquête met ainsi en lumière l'absence d'homogénéisation des pratiques au sein de cette profession. Or, le DPE gagne en importance et est amené à devenir un outil déterminant pour les acheteurs, les bailleurs et les locataires. Rappelons que depuis le 1^{er} juillet 2021, le DPE est opposable. De plus, dès le 25 août, les loyers des biens affichant une lettre F ou G seront gelés. Enfin, rappelons qu'au 1^{er} janvier 2023, les logements les plus énergivores (ceux dont la consommation d'énergie finale annuelle dépasse les 450 kWh par mètre carré) ne pourront plus être loués,



© Photo NicoElNino/Shutterstock

sous peine d'une action en indemnité du locataire. L.C.

Le marché des piscines en forte hausse surtout... dans le Nord

Tout propriétaire de maison avec jardin — ou presque — veut sa piscine individuelle. 1400 entreprises spécialisées sont sur ce marché en progression permanente. Et encore plus pour

cette année écoulée qui a vu leur chiffre d'affaires augmenter de 32 %.

Il y a plus de 3 millions de piscines en France. Mais là où la hausse de la demande est surprenante, c'est qu'elle concerne aussi le nord de la France. En 2021, deux fois plus de piscines « hors sol » (158 000) ont été réalisées que de piscines enterrées. Pourquoi un tel engouement ? Parce que, en dehors du plaisir évident de posséder une piscine, celle-ci revalorise la maison jusqu'à 15 %.

J.G.



© Photo A. Paranagama



© Photo Stock Rocket/Shutterstock

LE VIAGER

UN CONTRAT CLASSIQUE À REDÉCOUVRIR

Formule spécifique, le viager n'a pas toujours une excellente réputation. La raison fondamentale est qu'il repose sur un aléa, une incertitude, liée à la durée de vie du vendeur. La vente classique avec un paiement comptant est exempte de cette ambiguïté. La vente en viager a par nature une part d'inconnu. Il faut en être conscient. Mais ce n'est pas une raison suffisante pour en écarter a priori l'usage. La formule peut répondre à des besoins spécifiques, tant pour le vendeur que pour l'acquéreur.

Le viager repose sur les mécanismes du code civil mais il peut faire l'objet de plusieurs variantes. C'est un contrat très souple qui peut s'adapter à des situations diverses. Cette souplesse impose en contrepartie de s'entourer de conseils pour que le contrat soit bien ajusté aux intérêts des parties, voire de leurs futurs héritiers. Selon l'âge des parties et la forme du viager, voici quelques conseils pour choisir la bonne stratégie et passer à l'action.

Par Bertrand Desjuzeur

Les règles

Le code civil fixe une série de règles sur le contrat de rente viagère. « *La rente viagère peut être constituée à titre onéreux, moyennant une somme d'argent ou pour une chose mobilière appréciable, ou pour un immeuble* » (art. 1968). Le cas qui nous intéresse est ici la vente immobilière.

Bouquet et rente

Comme dans toute vente, la vente en viager suppose un bien et un prix. Dans un premier temps, le bien doit être évalué comme dans une vente ordinaire. Dans un second temps, le prix est divisé en deux fractions. L'une est payée comptant, elle est qualifiée de « *bouquet* ». L'autre correspond à l'engagement de l'acquéreur de payer au vendeur une rente viagère, cette rente étant généralement payable par mensualités. Ces paiements sont aussi appelés arrérages.

Il faut distinguer cette vente en viager dont la contrepartie du bien est le paiement du bouquet et l'engagement de verser une rente avec une vente dont le prix a fait l'objet d'une conversion en rente viagère (avec ou sans bouquet). En effet, dans ce second cas, il s'agit alors d'une simple modalité du paiement du prix. Dans un arrêt de 2008 (Ass. Plén. 4 avril 2008, n° 07/14523), la Cour de cassation a jugé que si le prix a été converti en rente viagère, la rente n'est qu'une modalité de paiement du prix.

La distinction est importante car dans une vente moyennant rente viagère, il ne peut pas y avoir de rescision de la vente pour lésion alors que cette action sera ouverte dans le cas du prix converti en rente si le prix est trop faible (cf. infra).

Le montant de la rente est fonction de l'âge du vendeur. Il est calculé en fonction de son espérance de vie. Plus le vendeur est âgé

et donc son espérance de vie moindre, plus la rente est élevée. Le vendeur peut être un couple. Dans ce cas, la rente est sur deux têtes (cf. article 1972 du code civil). Elle peut être maintenue au même montant au premier décès. Elle peut aussi être réduite lors du premier décès. Le choix entre l'une ou l'autre de ces options est à fixer lors de la conclusion de la vente. La rente s'éteint avec le décès du vendeur.

consentie libre ou occupée. Si le vendeur cède sa résidence principale, il est fréquent qu'il souhaite en conserver l'usage. Le viager est dit occupé. A l'inverse, s'il dispose d'une autre résidence ou s'il part en maison de retraite et qu'il n'a plus l'usage du bien vendu, le viager est qualifié de libre.

Enfin, les parties peuvent convenir, dans le cadre d'un viager occupé, que si le vendeur est

“

L'objectif de la cession peut être autre que de générer un surcroît de revenus. Il peut se trouver dans la transmission du bien au bénéfice de l'acquéreur

”

L'acquéreur paie la rente, il est qualifié de débirentier. A l'inverse, le vendeur qui perçoit la rente est dit crédirentier.

Le montant de la rente étant fixé lors de la conclusion du contrat, la somme totale qui sera versée par l'acquéreur est donc incertaine. Si le vendeur décède rapidement, l'acquéreur aura alors acquis un bien pour un montant faible. A l'inverse, si le vendeur survit de longues années, l'acquéreur aura payé un montant supérieur à la valeur du bien. C'est dans cette incertitude que se trouve l'aléa.

Le montant du bouquet, et son importance par rapport à la valeur du bien, est librement fixé par les parties. Il correspond usuellement à un tiers de la valeur du bien. Un montant plus élevé est souvent prévu pour un vendeur très âgé.

Viager libre ou occupé

Autre élément de souplesse, la vente en viager peut être

conduit à quitter son logement, le montant de la rente sera majoré d'un montant prédéterminé. Si le bien vendu est souvent la résidence principale du crédirentier, ce n'est pas la seule hypothèse de viager. Il est également possible de céder en viager une résidence secondaire ou un bien locatif. Mais l'intérêt est moindre pour un bien locatif car il est par hypothèse générateur de revenus. Le surcroît de revenu que le vendeur obtient par le viager est donc plus faible que lorsqu'il cède sa résidence principale.

L'objectif de la cession peut être autre que de générer un surcroît de revenus. Il peut se trouver dans la transmission du bien au bénéfice de l'acquéreur. La vente peut être consentie pour permettre à l'acheteur de financer progressivement l'acquisition du bien. C'est pour lui un autre moyen de financement que l'acquisition avec un emprunt classique. Au lieu de payer comptant le prix total,

l'acquéreur s'acquitte régulièrement des arrérages et peut donc étaler la charge de paiement sur plusieurs années.

S'il existe des liens de famille entre le vendeur et l'acquéreur, il est particulièrement nécessaire de conserver la trace des paiements. Cette preuve est doublement nécessaire. Vis-à-vis des héritiers du vendeur, cela permettra de prouver que la vente était réelle et non une donation déguisée qui visait à privilégier l'acquéreur au détriment d'héritiers réservataires (les enfants notamment). Vis-à-vis de l'administration fiscale, cela permettra également de prouver qu'il s'agit bien d'une vente et non d'une donation. On sait en effet que les droits de donation sont bien plus élevés que les droits de mutation sur une vente et l'administration peut chercher à requalifier des ventes qui seraient en réalité des donations.

Usufruit ou droit d'usage et d'habitation ?

Le vendeur souhaite souvent se réserver l'usage du bien. Mais l'étendue de ce droit peut être plus ou moins vaste. Il peut s'agir d'un simple droit d'occuper le bien (droit d'usage et d'habitation) ou d'un droit d'utiliser le bien à titre personnel ou de le donner en location. Il s'agit alors d'un usufruit, le vendeur cédant la nue-propriété. Le prix de vente sera moindre pour la vente de la nue-propriété que pour la vente de la propriété avec une restriction portant simplement sur un droit d'usage.

L'acquéreur, qui devient donc nu-propriétaire du bien, doit veiller à être bien assuré. Toutefois, s'il subsiste un droit d'usage ou un usufruit au profit du vendeur, celui-ci doit souscrire une assurance habitation. Le débirentier pourra alors se limiter à souscrire une assurance au titre de propriétaire non-occupant.

“
L'intérêt d'acquérir un bien en viager occupé est également de ne payer que la nue-propriété : le vendeur conservant l'usufruit, le prix à payer pour l'acquéreur est donc moindre
”

Les cas opportuns et ceux qui le sont moins

L'une des difficultés de la vente en viager est de déterminer les cas dans lesquels elle est opportune et ceux dans lesquels il vaut mieux l'éviter.

Pour l'acquéreur, le viager doit prioritairement être envisagé comme un placement de long terme. Après avoir payé comptant le bouquet, le débirentier verse périodiquement la rente à son vendeur, ce qui constitue une sorte de paiement à crédit, de même qu'il le ferait à l'égard d'un banquier prêteur. Cela lui permet de se constituer un capital immobilier au fil des ans.

En revanche, il est plus délicat d'acheter en viager un bien qu'on a l'intention d'occuper soi-même à court terme, car cela risque de susciter des irritations avec le vendeur, si celui-ci restait dans les lieux plus longtemps que son espérance de vie ne le laissait supposer au départ...

L'intérêt d'acquérir un bien en viager occupé est également de ne payer que la nue-propriété : le vendeur conservant l'usufruit, le prix à payer pour l'acquéreur

est donc moindre. Au décès du vendeur, l'acquéreur récupère la totalité du bien, en pleine propriété, sans avoir à verser de complément : l'usufruit s'éteint avec la mort de l'usufruitier et la pleine propriété se reconstitue sur la tête du nu-propriétaire. Cette opération se réalise sans droit de mutation.

Quant au vendeur, il lui faut être conscient qu'en vendant en viager, il se dessaisit d'un capital, son bien immobilier, en échange d'une rente viagère. Il en perd donc la propriété immédiatement lors de la vente et à son décès, la rente s'éteint. Si le vendeur a des enfants, ceux-ci ne retrouveront donc pas le bien cédé dans la succession. La vente en viager est donc particulièrement adaptée à une personne sans héritier direct qui ne va donc pas léser ses enfants.

Le code civil a prévu une règle particulière pour éviter des transactions qui auraient pour objet de briser l'égalité entre les héritiers de façon excessive. L'article 918 prévoit que lorsqu'un bien est vendu à un successible en ligne directe, à charge de rente viagère ou avec réserve d'usufruit, la valeur en pleine propriété du bien est imputée sur la quotité disponible. L'éventuel excédent est sujet à réduction. Autrement dit, la loi considère que vendre en viager à l'un de ses enfants est potentiellement source de déséquilibre par rapport aux autres enfants. La valeur du bien est donc imputée sur la quotité disponible, part de la succession dont on peut librement disposer, mais le surplus est réduit donc considéré comme s'imputant sur la part de réserve, pour ne pas désavantager les autres enfants.

Comment calculer la rente ?

« La rente viagère peut être constituée au taux qu'il plait aux



© Photo Simpson/iStock

parties contractantes de fixer».

Liberté contractuelle et clarté de l'expression sont ici la marque des rédacteurs du code civil (art. 1976). La rente est calculée à partir des tables de mortalité qui indiquent l'espérance de vie des hommes et des femmes. L'espérance de vie est plus longue pour les femmes que pour les hommes, elle dépend aussi des conditions de travail qui ont été vécues pendant la vie active. Ces tables, l'une pour les hommes l'autre pour les femmes, sont périodiquement mises à jour pour tenir compte des variations de l'espérance de vie.

Des cabinets spécialisés dans la vente en viager ou votre notaire peuvent vous conseiller sur le taux à appliquer en fonction de l'âge du vendeur.

Le prix d'une vente doit être sérieux

La liberté de fixation de la rente ne doit pas dégénérer en abus car la loi permet l'annulation des ventes consenties à vil prix.

Le prix peut être faible, il n'est pas interdit de faire une bonne affaire, mais il ne doit pas être dérisoire. La limite entre les deux n'est pas toujours nette mais la comparaison entre le montant de la rente et le revenu de l'immeuble vendu fournit un bon indicateur : si le premier est inférieur au second, il y a une forte probabilité que le prix soit insuffisant. Il est en effet a priori illogique de se défaire d'un bien pour une rente inférieure au loyer qu'on pourrait en percevoir. Il a été jugé qu'une vente peut être annulée pour vileté de prix si les revenus du bien sont supérieurs à la rente fixée (Civ. 3^{ème}, 16 nov. 2010, n° 09-17293 ; dans cette affaire, la rente était fixée à 2000 F par mois alors que le loyer était de 3000 F). Le prix a aussi été jugé dérisoire pour la stipulation d'une rente égale ou inférieure au revenu normal de la chose correspondant à sa valeur vénale au jour de la rente (Civ. 3^{ème}, 9 déc. 1975).

La loi permet au vendeur qui a été lésé de plus des sept-douzièmes dans le prix de vente d'un immeuble de demander la rescision de la vente (art. 1674). Mais cette action en rescision pour lésion est en principe exclue pour les ventes aléatoires. La Cour de cassation l'a rappelé pour le cas d'une vente avec réserve de droit d'usage et d'habitation (Civ. 1^{ère}, 19 juillet 1983). Règle traditionnelle : l'aléa chasse la lésion. Le montant total payé par le débirentier étant inconnu lors de la signature de la vente, la rescision pour lésion est donc a priori inapplicable. Mais lorsque les arrérages de la rente sont inférieurs aux revenus de l'immeuble, alors il n'y a plus d'aléa et la rescision peut être admise (Civ. 28 février 1951). Si le prix est d'abord fixé en capital avant d'être converti en rente viagère, la vente n'est pas aléatoire et l'action en rescision pour lésion est alors possible (Civ. 1^{ère}, 1^{er} février 1960).

L'aléa disparaît également et apporte un risque de contestation de la validité du contrat, lorsque le vendeur est déjà malade au jour de la vente. Le code civil (art. 1975) prévoit ainsi la nullité de la vente lorsqu'elle prévoit une rente sur la tête d'une personne atteinte d'une maladie dont elle est morte dans les vingt jours de la date du contrat. Cette nullité est d'ordre public (Civ. 3^{ème}, 10 nov. 1992, n° 90-21.417).

Par ailleurs, si le délai de vingt jours est dépassé, mais qu'il est prouvé que l'acquéreur savait, le jour de la vente, que le décès était imminent, la vente peut aussi être annulée (Civ. 3^{ème}, 2 février 2000).

L'indexation de la rente

Afin de préserver le pouvoir d'achat du vendeur et le prémunir des effets de l'inflation, le montant de la rente doit être in-

dexé. Les perspectives actuelles de hausse plus vive des prix ne peuvent que confirmer la nécessité d'une clause d'indexation.

L'indexation est généralement pratiquée chaque année. Elle suit la clause prévue au contrat. La loi prévoit aussi un mécanisme visant à éviter que le vendeur subisse les effets de l'érosion monétaire. Si la rente n'est pas indexée, le vendeur bénéficie de la majoration légale. Cette majoration s'applique également si le taux légal est supérieur à l'indexation contractuelle.

L'administration publie chaque année un barème qui prévoit la majoration des rentes viagères. Le dernier a été publié au Journal officiel du 24 décembre 2021. Il fixe à 1,4 % la revalorisation des rentes servies en 2022 et fixe, selon la date de la rente originaire, le taux à appliquer à la rente ⁽¹⁾.

Il existe enfin un mécanisme judiciaire de revalorisation de la rente. Ce mécanisme permet, au-delà des indexations légales, de tenir compte des circonstances économiques qui ont modifié la valeur de la contrepartie. Il est régi par la loi du 25 mars 1949 (art. 2 à 7). A l'inverse, le débirentier peut aussi solliciter une intervention du juge pour que la rente soit réduite en cas de circonstances nouvelles. Il revient au juge de fixer le montant de la modification à apporter.

Les garanties de paiement

Le service de la rente doit être assuré ponctuellement. C'est évidemment l'intérêt du crédientier mais c'est aussi l'intérêt bien compris du débirentier car les contrats de vente contiennent généralement des clauses strictes pouvant sanctionner une négligence de paiement par la résolution de la vente.

Le code civil permet (art. 1978) au crédientier de faire saisir et vendre les biens de son débiteur. En revanche, il ne permet pas au crédientier de faire annuler la

vente faute de paiement des ar-rérages. Cette règle n'étant pas d'ordre public, il est possible d'y déroger (Civ. 3^{ème}, 10 nov. 1992, n° 90-20.193).

La règle de l'article 1978 tranche avec le droit commun de la vente où, en cas d'absence de paiement du prix, le vendeur peut obtenir la résolution de la vente. On retrouve ici un effet de la distinction du contrat de vente moyennant rente viagère qui écarte la faculté d'obtenir judiciairement la résolution de la vente, et du contrat de vente dont le prix est converti en rente viagère qui autorise cette faculté.

Pour éviter de fragiliser la situation du crédientier dans la vente moyennant rente viagère, il faut s'entourer de garanties contractuelles, notamment une hypothèque sur un bien de l'acquéreur.

Le débirentier doit assurer un paiement ponctuel de la rente. En effet, des retards réguliers de paiement peuvent constituer une inexécution fautive suffisamment grave pour justifier la résolution du contrat de vente (Civ. 1^{ère}, 4 janvier 1995, n° 92-17858). Dans cette affaire, le crédientier avait dû plusieurs fois délivrer des commandements de payer pour obtenir le versement de la rente et celle-ci constituait l'essentiel de ses ressources. Il revient au juge du fond d'apprécier si le retard est d'une gravité suffisante pour que la résolution soit prononcée.

De même, un autre arrêt a admis la résolution de la vente dans un cas où la rente constituait pour le crédientier un complément de revenu indispensable ayant un caractère alimentaire, et en écartant la demande de délais et le bénéfice de la bonne foi du débirentier (Civ. 1^{ère}, 13 juillet 2004, n° 01-16443). Dans ces deux décisions, le contrat comportait un prix converti en rente, ce qui au-

torise l'action en résolution de la vente pour défauts de paiement de la rente, contrairement au cas de l'article 1978 qui écarte cette action pour les ventes moyennant rente viagère.

Il faut aussi être conscient que l'acquéreur engage son patrimoine... et le cas échéant celui de ses héritiers. La logique du contrat est que le vendeur cède avant l'acquéreur. Mais dans le cas inverse, le vendeur est fondé à demander la poursuite du paiement de la rente aux héritiers de l'acquéreur. Les héritiers sont donc tenus de la dette de leur auteur, sauf s'ils décident de renoncer à la succession.

Fiscalité

La fiscalité intervient lors de la vente et lors de la perception de la rente. La première étape est celle de la vente. La cession est susceptible de générer une plus-value imposable. Si le vendeur cède sa résidence principale, il est exonéré de plus-value selon les règles habituelles (art. 150 U du CGI).

Part imposable de la rente selon l'âge au 1^{er} versement de la rente

Age du vendeur au 1 ^{er} versement	Part imposable
Moins de 50 ans	70 %
De 50 à 59 ans	50 %
De 60 à 69 ans	40 %
Plus de 69 ans	30 %

Lorsque le vendeur perçoit la rente, cela constitue un revenu imposable (contrairement aux rentes issues de certains régimes de retraite). Mais les rentes viagères consenties à titre onéreux sont partiellement imposables, en fonction d'un barème qui tient compte de l'âge du vendeur lors du premier versement de la rente. Ce forfait

1) Les taux de majoration sont publiés dans 25 millions de propriétaires (p. 47 de ce numéro)

est fixé une fois pour toutes.

Pour l'acquéreur, l'acquisition du bien donne lieu au versement de droits de mutation.

Pour un viager libre, l'assiette des droits de mutation est la valeur du bien qui est déclarée dans l'acte (cette valeur sert également de base au calcul des émoluments du notaire).

Pour un viager avec réserve d'usufruit, seule la nue-propriété étant transmise, c'est sa valeur qui constitue l'assiette des droits de mutation. Le raisonnement est identique pour un viager occupé.

Il est dangereux de minorer la valeur de la cession pour limiter l'impact des droits de mutation. En effet, cette pratique se heurte à deux écueils. Le premier est que la cession risque de faire l'objet d'un redressement fiscal. Le second est lié à la revente. Lors de cette transaction, l'acquéreur devra subir une imposition sur la plus-value et le prix d'achat qui a été minoré provoquera un surcroît d'imposition.

La revente du bien

L'acquéreur conserve généralement le bien jusqu'au décès du crédientier. Mais les circonstances peuvent aussi inciter le débirentier à souhaiter se défaire de cette propriété. Il est possible de revendre le bien, bien que cela soit délicat.

Si le débirentier conserve la charge de la rente, il faut que le crédientier accepte la mainlevée de l'hypothèque sur le bien vendu initialement et qu'un autre bien du débirentier soit grevé de l'hypothèque pour garantir le paiement. Dans le cas où la charge de la rente est transmise au second acquéreur, il faut que ce transfert soit autorisé par le crédientier, ce qui libère le débirentier d'origine. En pratique, il faut que le second acquéreur puisse présenter des garanties de solvabilité au moins aussi fortes que le premier acquéreur.

Quelques chiffres

Le marché du viager

5500 opérations par an : c'est le nombre de ventes en viager ou de nue-propriété en France.

1 milliard d'euros : c'est le montant correspondant qui est investi. Ce volume a progressé de 6 % en 2021.

Les régions où il y a le plus de transactions sont l'Île-de-France (30 %) et Provence-Alpes-Côte d'Azur (15 %).

92 % du volume des opérations concerne des ventes occupées.

Il s'agit plus souvent de maisons (59 %) que d'appartements (41 %).

La valeur moyenne des biens vendus est de **271 000 €**.

Ses effets moyens pour les contractants

1. Pour le vendeur :

- hausse de 53 % du revenu mensuel (rente mensuelle de 732 €)
- hausse de 163 % du patrimoine financier (bouquet moyen de 72 597 €).

2. Pour l'acquéreur

- rentabilité annuelle moyenne de 6,6 % pour une durée d'investissement de 14,7 ans.

Les acquéreurs sont très généralement des particuliers. Les investisseurs institutionnels restent très minoritaires (7 %) mais leur volume augmente.

Source : Baromètre 2022 du viager de Renée Costes

Les autres possibilités

Le viager le plus classique est celui où le vendeur conserve l'usufruit du bien qu'il occupe et perçoit la rente. Mais d'autres hypothèses sont possibles grâce à la souplesse de ce contrat.

• Le prêt viager hypothécaire

La vente en viager est un choix définitif. Mais il existe un autre type de contrat qui permet de recevoir de l'argent en donnant en garantie un logement qui vous appartient sans en abandonner la propriété. C'est le prêt viager hypothécaire.

Ce prêt a été organisé par les pouvoirs publics en 2006 dans le cadre de la réforme des sûretés puis réformé par l'ordonnance du 14 mars 2016. Il est régi par les articles L315-1 et suivants du code de la consommation.

Par ce contrat, une banque consent à une personne physique un prêt sous forme de capital ou de versements périodiques, garanti par une hypothèque constituée sur un bien immobilier de l'emprunteur à usage exclusif d'habitation. Le

remboursement du prêt et des intérêts ne peut être exigé qu'au décès de l'emprunteur ou lors de la vente de l'immeuble ou du démembrement de propriété de l'immeuble, s'ils surviennent avant le décès.

Ce contrat permet à l'emprunteur de disposer d'un capital, par exemple pour effectuer des travaux, ou de percevoir des revenus réguliers. Le montant du capital versé dépend de l'âge de l'emprunteur et, bien sûr, de la valeur du bien concerné. Plus l'emprunteur est âgé, plus le montant du prêt peut être important. Le versement du capital par la banque n'est pas considéré comme un revenu et il n'a donc pas d'impact sur l'imposition du vendeur ou sur le montant des aides sociales. À l'inverse, la rente viagère est partiellement imposable.

Le prêt est remboursable au décès de l'emprunteur mais il peut être remboursé par anticipation. Au décès, le prêt étant remboursable, deux cas peuvent se présenter :

- si la dette est supérieure à la

valeur du bien, la différence est supportée par le prêteur. Les héritiers peuvent toutefois choisir de rembourser le prêt pour conserver le bien.

- si la dette est inférieure à la valeur du bien, la différence revient à la succession.

En pratique, très peu de banques proposent ce type de prêt et, quand elles le font, c'est selon un taux d'intérêt assez élevé.

• La rente au profit d'un tiers ou de deux époux

Une autre hypothèse tient au choix du bénéficiaire de la rente.

L'article 1973 du code civil permet de constituer la rente au profit d'un tiers. Cette solution peut par exemple trouver un intérêt pour permettre à un enfant majeur handicapé, qui n'est pas apte à travailler, de disposer de ressources régulières.

L'article 1973 fixe aussi les incidences que peut avoir une rente réversible au profit du conjoint survivant. La réversion est présumée consentie à titre gratuit. Cette qualification a des conséquences importantes. Il est possible de la révoquer (l'article 1096 du code civil dispose que la donation de biens à venir faite entre époux pendant le mariage est toujours révocable). La fraction de la rente qui est donnée s'impute sur la quotité disponible et si cette valeur excède la quotité disponible, il est possible d'en obtenir la réduction.

En revanche, si la réversion de la rente est consentie à titre onéreux, la stipulation n'est pas révocable à partir du moment où elle est acceptée par le bénéficiaire (art. 1206 al. 2). Par ailleurs, elle ne s'impute pas sur la quotité disponible. Enfin, si le bien vendu dépendait de la communauté des époux, le bénéficiaire de la réversion devra une récompense à la communauté.

INTERVIEW

MAÎTRE JEAN-MICHEL BOISSET,
NOTAIRE À BRETTEVILLE (CALVADOS)

« LE VIAGER ATTIRE DAVANTAGE LES INVESTISSEURS »

Comment se comporte le marché du viager ?

Traditionnellement, le viager était pratiqué dans le cadre familial. Mais cet usage a tendance à se restreindre car l'administration fiscale est de plus en plus vigilante sur des ventes comportant une rente sous-évaluée et qui s'apparente à une donation déguisée.

A l'inverse, le viager attire désormais davantage des investisseurs. Ils se portent acquéreurs de plusieurs biens en viager, ce qui leur permet de répartir les risques. Face à un acquéreur professionnel, le vendeur doit toutefois être plus vigilant sur l'estimation du bien.

Le viager permet au propriétaire de disposer de revenus supplémentaires tout en gardant l'usage de son bien mais il existe d'autres formules permettant d'atteindre cet objectif : l'une est la vente de la nue-propriété du bien occupé par le vendeur. Le vendeur encaisse donc le prix de la nue-propriété tout en conservant l'usufruit ou, selon les cas, un simple droit d'usage et d'habitation.

Comment évaluer le prix de vente ?

La première exigence est d'obte-

nir une bonne estimation du bien à vendre, en valeur libre. Le vendeur doit disposer d'une estimation émanant d'un professionnel, notamment d'un notaire, et pas uniquement celle émanant de son acquéreur.

Le viager est une modalité du paiement du prix, l'estimation est donc essentielle pour bien fixer le montant du bouquet et de la rente. Le notaire a accès à l'outil « Hectaur » qui lui permet de calculer une fourchette de valeurs pour fixer le montant de la rente et du bouquet. Il permet de déterminer ces montants, tant pour le viager libre qu'occupé, en fonction de la rentabilité du bien et de l'espérance de vie du vendeur.

Comment calculer la rente ?

Le choix du barème pour déterminer le montant de la rente est libre. Un des barèmes les plus utilisés est le barème Daubry, mais il est plutôt favorable à l'acquéreur.

Comment répartir le prix entre bouquet et rente ?

Ici encore, cette répartition dépend du choix des parties. Mais afin de limiter l'importance de l'aléa, il est préférable de prévoir un bouquet de l'ordre de



© Photo Macgyverhh/iStock

30 % du prix. Par ailleurs, certaines sociétés d'assurance proposent une garantie pour le vendeur et pour l'acquéreur: en cas de décès rapide du vendeur, un capital décès est versé aux héritiers du vendeur. A l'inverse, en cas de longue vie du vendeur, l'assureur prend en charge une fraction des rentes. Ainsi, l'aléa économique est contrebalancé par l'assurance. Si la vente est consentie par deux personnes, il en général prévu de maintenir le montant de la rente lors du premier décès. Mais la présence de deux vendeurs modifie le calcul du montant de la rente.

Que prévoir lorsque le vendeur est contraint de quitter les lieux ?

Dans un viager occupé, il faut veiller à bien aménager la clause qui régit la situation de départ de l'occupant. Le plus fréquent est de prévoir une augmentation de 30 % du montant de la rente. Cette hausse est légitime car l'acquéreur va pouvoir disposer de l'usage du bien.

La clause doit envisager précisément les diverses hypothèses: un départ même long pour une résidence secondaire n'est pas un départ en EHPAD.

Faut-il un certificat médical ? Dans quel délai augmenter la rente ?...

Quelles autres clauses prévoir ?

Il faut bien fixer la répartition entre vendeur et acquéreur des charges d'entretien, de gros travaux et de la taxe foncière.

Il est recommandé de prévoir l'autorisation pour le vendeur d'installer des équipements dans le logement vendu, permettant une meilleure accessibilité (monte-escalier par exemple).

Il est conseillé de prévoir de laisser un délai aux héritiers lors du décès du vendeur par exemple 3 mois pour leur permettre de libérer les lieux.

La vente en viager reste une vente, ce qui impose de respecter les formalités habituelles de fourniture des diagnostics ou du droit de préemption. Si la commune décide de préempter, elle devra respecter les modalités de paiement du prix convenu avec l'acquéreur initial, donc assurer le paiement de la rente.

Comment rassurer le vendeur sur la certitude que la rente sera payée ?

Le vendeur bénéficie d'un privilège avec clause résolutoire. Il est donc garanti par une hypothèque sur le bien vendu. Si l'acquéreur est une société, il est opportun dès l'offre de demander la caution d'un associé ou du dirigeant de la société.

Si l'acquéreur ne paie pas la rente, cela peut aboutir à la résolution du contrat de vente.

La formation du contrat se faisant lors de l'acceptation de l'offre, il est important que toutes les conditions requises soient mentionnées dès le stade de l'offre. En effet, il est difficile de renégocier les clauses d'un contrat après l'acceptation de l'offre. Mieux vaut les anticiper.

LES LOYERS COMMERCIAUX À L'ÉPREUVE DU COVID

Par **Bertrand Desjuzeur**

La crise sanitaire a bouleversé les rapports contractuels entre bailleurs et locataires. Les diverses phases de confinement ont restreint l'activité commerciale ou l'ont même arrêtée pendant de longs mois. À l'évidence, cette situation inédite a provoqué des difficultés de paiement des loyers pour une série de commerçants. À l'inverse, les bailleurs peuvent se trouver confrontés à une crise de trésorerie lorsque leur investissement est financé par emprunt ou lorsqu'ils comptent sur le loyer pour compléter leur retraite. Les tribunaux ont donc été saisis de litiges pour savoir si le bailleur était en droit, comme en temps habituel, d'obtenir son paiement ou si le preneur était fondé à suspendre le paiement de son loyer. Des décisions ont été rendues en première instance et en appel. Mais nous ne disposons pas pour l'instant d'arrêt de la Cour de cassation qui tranche ces questions. Rappelons que l'ordonnance n° 2020-316 du 25 mars 2020 relative au paiement des loyers pour les locaux professionnels des entreprises dont l'activité a été affectée par le covid-19 a prévu une disposition particulière pour les loyers (art. 4). Les entreprises éligibles au fonds de solidarité ne peuvent encourir de pénalités financières ou de pénalités de retard ou encore subir les effets de clauses résolutives en raison du défaut de paiement des loyers et charges dont l'échéance de paiement est

intervenue entre le 12 mars 2020 et deux mois après la fin de l'état d'urgence sanitaire.

Cette disposition a donc évité aux locataires de subir les effets des clauses contractuelles visant à sanctionner les défauts de paiement. Mais elle avait un caractère temporaire, ce qui a reporté la résolution des litiges à la sortie de la crise sanitaire. Plusieurs arguments ont été invoqués par les locataires pour justifier un défaut de paiement. Examinons ces différents arguments et les réponses qui ont été fournies par les premiers juges et en appel. Les décisions rendues au fond ne sont pas nécessairement les mêmes que celles qui ont été données en référé.

Force majeure

Le premier argument est celui de la force majeure : le locataire soutient qu'un cas de force majeure constitué par la crise sanitaire l'a empêché de payer. Cet argument est rejeté. Antérieurement à la crise sanitaire, la Cour de cassation l'avait déjà repoussé (Cass. Com. 16 septembre 2014, n° 13-20306). En effet, la force majeure suppose la survenance d'un événement extérieur au débiteur, imprévisible et irrésistible, qui rend impossible l'exécution de l'obligation. Or, l'obligation d'une somme d'agent est toujours susceptible d'exécution, le cas échéant sur le patrimoine du débiteur. L'exécution n'est pas par nature impossible mais seulement plus difficile ou plus onéreuse (en

ce sens, CA Paris, 4 mars 2022, n° 21/11534).

Dans une affaire où un locataire de locaux de bureaux exploitait un théâtre à Paris, il soutenait que la force majeure l'avait empêché d'exploiter les locaux. La cour d'appel a également jugé que l'obligation de paiement d'une somme d'argent est toujours susceptible d'exécution et ajouté que la société ne démontrait pas « *le caractère irrésistible de l'évènement lié à la pandémie de Covid-19* » (CA Paris, 20 janvier 2022, n° 21/11/811, référé).

Dans une décision au fond, la cour d'appel de Versailles a confirmé que la force majeure est inapplicable à une obligation contractuelle de somme d'argent (CA Versailles, 6 mai 2021, n° 19/08848).

Obligation de délivrance

L'article 1719 du code civil impose au bailleur de délivrer au preneur la chose louée. Certains locataires ont soutenu que la fermeture administrative des locaux de commerce, imposée par les mesures de restriction sanitaire, aboutissait à une violation de l'obligation de délivrance du bailleur.

Mais cet argument n'est pas retenu car la mesure de fermeture n'est pas le fait du bailleur. La cour d'appel de Paris a jugé par exemple (arrêt précité) pour une résidence de tourisme que la diminution de clientèle liée au contexte sanitaire est étrangère à l'obligation de délivrance du bailleur.



© Photo Celine Ylmz

Exception d'inexécution

Dans la suite de l'argument précédent, le locataire a pu aussi indiquer qu'il suspendait le paiement du loyer par exception d'inexécution, le bailleur ayant lui-même inexécuté son obligation de délivrance.

La cour d'appel de Lyon a jugé que le fait que le locataire n'ait pu exploiter le local loué du fait des fermetures administratives est totalement distinct de l'obligation de délivrance incombant au bailleur, ajoutant que « *l'impossibilité temporaire d'exploitation ne résulte que de décisions politiques sur lesquelles le bailleur n'avait aucune prise, celui-ci n'était aucunement impliqué par une impos-*

sibilité temporaire d'exploitation qui ne résultait aucunement de son fait » (CA Lyon, 13 avril 2022, n° 21/O1573, référé).

Au fond, les décisions sont défavorables à l'argument du locataire. La cour d'appel de Grenoble par exemple (5 novembre 2020, n° 16/O4533) a rejeté la demande du locataire, une société exploitant une résidence de tourisme, en considérant que le bail commercial n'avait pas subordonné le paiement du loyer à une occupation particulière des locaux ni à un taux de remplissage et en ajoutant que le bailleur n'avait aucunement manqué à ses obligations contractuelles.

Imprévision

La théorie de l'imprévision permettant à une partie de demander la modification du contrat lorsque des circonstances imprévisibles sont survenues a longtemps été rejetée par le droit français. Mais depuis l'ordonnance du 10 février 2016, le nouvel article 1195 du code civil prévoit que « *si un changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat rend l'exécution excessivement onéreuse pour une partie qui n'avait pas accepté d'en assumer le risque, celle-ci peut demander une renégociation du contrat à son cocontractant* ».

Mais cet article n'étant pas d'ordre public, il peut être écarté par le contrat. De plus, il n'est applicable que pour les contrats conclus postérieurement à son entrée en vigueur, soit le 1^{er} octobre 2016. Enfin, si une partie demande la renégociation, cela ne la dispense pas de poursuivre l'exécution du contrat pendant la phase de négociation.

L'appréciation de l'imprévision ne peut pas être tranchée rapidement car elle excède les pouvoirs du juge des référés.

Perte de la chose louée

Il s'agit de l'argument le plus solide. L'article 1722 du code civil permet au locataire qui subit une destruction totale de la chose louée, d'invoquer la résiliation du bail. En cas de destruction partielle, il peut demander une diminution du prix ou la résiliation du bail.

Il a été jugé plus anciennement que l'impossibilité d'utiliser les lieux conformément à leur destination du fait d'une décision administrative intervenant pendant la durée du bail est assimilable à la destruction de la chose louée (CA Dijon, 29 sept. 2009). La Cour de cassation a également admis qu'un arrêt



© Photo Beatriz Vera/Shutterstock

administratif ordonnant la fermeture d'un centre commercial constituait une perte ayant le caractère d'un cas fortuit justifiant la résiliation du bail de plein droit par perte de la chose louée (Civ. 3^{ème}, 30 oct. 2007, n° 07-11939). Il en résulte que la perte de la chose peut être matérielle ou juridique. Elle n'est pas nécessairement définitive mais peut être temporaire. Dans une affaire jugée à Paris, une société exploitant une activité de crèche avait d'abord dû fermer ses locaux, puis les rouvrir en respectant des mesures de jauge ayant restreint son activité. La cour d'appel (Paris, 21 avril 2022, n° 21/17272, référé) a reconnu que la société était fondée à se prévaloir, sur le fondement de l'article 1722, de la perte totale puis partielle de la chose louée « s'étant trouvée pendant cette période dans l'impossibilité de jouir des locaux et d'en user conformément à leur destination, l'absence de toute faute du bailleur étant indifférente ».

Dans l'ensemble, les décisions

indiquent qu'il faut apprécier la perte de la chose louée au cas par cas.

Dans une décision au fond (CA Versailles, 6 mai 2021, précité), la cour d'appel a cependant refusé de considérer que l'article 1722 du code civil pouvait recevoir application. En effet, elle a observé que le bien loué n'était détruit ni partiellement ni totalement et qu'il ne souffrait pas davantage d'une non-conformité. Elle a considéré que « l'impossibilité d'exploiter du fait de l'état d'urgence sanitaire [s'expliquait] par l'activité économique qui y est développée et non par les locaux, soit la chose louée en elle-même. » Et de conclure que « l'impossibilité d'exploiter durant l'état d'urgence sanitaire est de plus limitée dans le temps, ce que ne prévoit pas l'article 1722 du code civil, lequel ne saurait être appliqué en l'espèce ».

Une autre décision est en sens contraire. Elle émane de la cour d'appel de Douai (16 décembre 2021, n° 21/03259). Le bailleur

réclamait le paiement du loyer à un locataire spécialisé dans le commerce de lingerie. La cour d'appel a admis l'argument du preneur fondé sur l'article 1722 au motif que son application « n'est pas restreinte à la perte matérielle de la chose et s'étend à la perte juridique dans les cas où, par suite des circonstances, le preneur se trouve dans l'impossibilité de jouir de la chose ou d'en faire un usage conforme à sa destination, notamment à la suite de dispositions légales ou réglementaires ou d'une décision administrative ». L'arrêt relève aussi que l'impossibilité d'user de la chose louée peut être temporaire. La cour a admis que le preneur devait être dispensé du paiement du loyer pendant la période de perte partielle de chose.

Que conclure ?

L'examen des décisions jurisprudentielles ne peut que laisser le bailleur et son locataire face à un abîme de perplexité ! Aucun argument n'est absolument déterminant. Si celui de la perte partielle de la chose louée semble le plus solide, il n'est pas systématiquement admis.

Dans l'attente de décisions de la Cour de cassation, les parties sont donc réduites à des hypothèses. Afin d'éviter que des litiges se prolongent encore de longs mois, on peut conseiller aux parties de trouver un accord amiable pour étaler la dette ou consentir un abandon partiel de loyers.

Rappelons que le législateur a incité les bailleurs à renoncer à percevoir le loyer de novembre 2020 en leur accordant un crédit d'impôt et a prévu une exonération d'impôt pour les abandons de loyers entre le 15 avril 2020 et le 30 juin 2021⁽¹⁾. Mais ces mesures demeurent ponctuelles.

1) Art. 20 de la loi de finances pour 2021 et art. 3 de la loi de finances rectificative pour 2020.



© Photo Daenin/Shutterstock

PLAFONDS DE LOYERS ET DE RESSOURCES POUR 2022

Dispositifs Cosse, Duflot / Pinel, Scellier, Borloo, Robien et Besson

Les plafonds de loyers et de ressources pour l'année 2022 se rapportant aux dispositifs Cosse, Duflot / Pinel, Scellier, Borloo, Robien et Besson viennent d'être publiés au Bulletin officiel des finances publiques (bofip.impots.gouv.fr).

En pages 24 à 26, nous reproduisons les plafonds de loyers de ces dispositifs. Quant aux plafonds de ressources, ils sont repris en pages 27 à 29.

Plafonds mensuels de loyers :

Dispositif « Duflot / Pinel » métropole :

Pour les baux conclus ou renouvelés en 2022, les plafonds de loyer mensuel par m², charges non comprises, sont fixés à :

	Zone A bis ⁽¹⁾	Reste de la Zone A	Zone B1	Zones B2 et C
Dispositif « Duflot / Pinel » métropole	17,62 €	13,09 €	10,55 €	9,17 €

Dispositif « Duflot / Pinel » outre-mer :

Pour les baux conclus ou renouvelés en 2022, les plafonds de loyer mensuel par m², charges non comprises, sont fixés à :

	Départements d'outre-mer, Saint-Martin, Saint-Pierre-et-Miquelon	Polynésie française, Nouvelle-Calédonie, Iles Wallis et Futuna
Dispositif « Duflot / Pinel » outre-mer	10,73 €	12,87 €

Dispositif « Cosse » (conventionnement « Anah ») :

Précision : Si les loyers exigés pour le bénéfice de l'avantage fiscal ne doivent pas être supérieurs aux plafonds mentionnés ci-dessous, il est rappelé que l'Anah peut prévoir des loyers inférieurs à ces plafonds pour la conclusion d'une convention. En conséquence, le contribuable doit se renseigner auprès des délégations de l'Anah pour connaître le plafond de loyer applicable à sa convention.

I. Déduction spécifique de 15 %, 30 % ou 85 % (secteur intermédiaire) :

Pour les baux conclus ou renouvelés en 2022, les plafonds de loyer mensuel par m², charges non comprises, sont identiques à ceux fixés dans les deux précédents tableaux (métropole et départements d'outre-mer).

II. Déduction spécifique de 50 %, 70 % ou 85 % (secteurs social et très social) :

Pour les baux conclus ou renouvelés en 2022, les plafonds de loyer mensuel par m², charges non comprises, sont fixés à :

	Zone A bis ⁽²⁾	Zone A	Zone B1	Zone B2	Zone C
Secteur social	12,32 €	9,48 €	8,16 €	7,84 €	7,28 €
Secteur très social	9,59 €	7,38 €	6,36 €	6,09 €	5,65 €

Dispositifs « Besson ancien » et « Robien classique » :

Les plafonds mensuels de loyers par m², charges non comprises, sont fixés pour 2022 à :

	Zone A	Zone B	Zone C
Déduction au titre de l'amortissement « Robien classique » ⁽³⁾	24,21 €	16,83 €	12,13 €
Dispositif « Besson ancien » ⁽⁴⁾	19,36 €	12,65 €	9,18 €

1 Pour le classement des communes par zones, il convient de se reporter au BOI-IR-RICI-360-20-30 au I-A-2 § 23 à 28.

2 La liste des communes comprises dans les zones A bis, A, B1, B2 et C est fixée par l'annexe I de l'arrêté du 1er août 2014 pris en application de l'article R. 304-I du code de la construction et de l'habitation, modifié par l'arrêté du 30 septembre 2014 pris en application de l'article R. 304-I du CCH et par l'arrêté du 4 juillet 2019 pris en application de l'article R. 304-I du CCH.

3 Pour le classement des communes par zones, il convient de se reporter au BOI-RFPI-SPEC-20-20-20 au I-B-1-a § 270.

4 Pour le classement des communes par zones, il convient de se reporter au BOI-RFPI-SPEC-20-10-30-10 au I-C-2-a-3° § 210.

Dispositif « Borloo ancien » (conventionnement « Anah »):

Précision : Si les loyers exigés pour le bénéfice de l'avantage fiscal ne doivent pas être supérieurs aux plafonds mentionnés ci-dessous, il est rappelé que l'Anah peut prévoir des loyers inférieurs à ces plafonds pour la conclusion d'une convention. En conséquence, le contribuable doit se renseigner auprès des délégations de l'Anah pour connaître le plafond de loyer applicable à sa convention.

I. Secteur intermédiaire (déduction spécifique de 30 %) :

Ø Pour les conventions conclues avant le 1^{er} janvier 2015, les plafonds mensuels de loyers par m², charges non comprises, sont fixés pour 2022 à :

	Zone A ⁽⁵⁾	Zones B1 et B2	Zone C
Dispositif « Borloo ancien » (secteur intermédiaire)	19,36 €	12,65 €	9,18 €

Ø Pour les conventions conclues à compter du 1^{er} janvier 2015 (logements en métropole), les plafonds mensuels de loyers par m², charges non comprises, sont fixés pour 2022 à :

	Zone A bis ⁽⁶⁾	Reste de la zone A	Zone B1	Zone B2	Zone C
Dispositif « Borloo ancien » (secteur intermédiaire)	17,62 €	13,09 €	10,55 €	9,17 €	9,17 €

II. Secteurs social et très social (déduction spécifique de 45 % ou 60 %) :

Ø Pour les conventions conclues avant le 1^{er} janvier 2012, les plafonds mensuels de loyers par m², charges non comprises, sont fixés pour 2022 à :

	Zone A ⁽⁷⁾	Zones B1 et B2	Zone C
Dispositif « Borloo ancien » (secteur social)	6,99 €	6,35 €	5,71 €
Dispositif « Borloo ancien » (secteur très social)	6,61 €	6,16 €	5,50 €
Dispositif « Borloo ancien » (secteur social — loyers dérogatoires)	10,46 €	8,64 €	6,75 €
Dispositif « Borloo ancien » (secteur très social — loyers dérogatoires)	9,53 €	7,38 €	6,09 €

Ø Pour les conventions conclues à compter du 1^{er} janvier 2012, les plafonds mensuels de loyers par m², charges non comprises, sont fixés pour 2022 à :

	Zone A / A bis ⁽⁸⁾	Zones B1 et B2	Zone C
Dispositif « Borloo ancien » (secteur social)	6,94 €	6,31 €	5,65 €
Dispositif « Borloo ancien » (secteur très social)	6,57 €	6,12 €	5,46 €
Dispositif « Borloo ancien » (secteur social — loyers dérogatoires)	10,37 €	8,59 €	6,69 €
Dispositif « Borloo ancien » (secteur très social — loyers dérogatoires)	9,47 €	7,33 €	6,05 €

5 Pour le classement des communes par zones, il convient de se reporter au BOI-RFPI-SPEC-20-40-20-30 au I-A-1-c-1° § 30.

6 Pour le classement des communes par zones, il convient de se reporter au BOI-RFPI-SPEC-20-40-20-30 au I-A-1-c-2° § 35.

7 Pour le classement des communes par zones, il convient de se reporter au BOI-RFPI-SPEC-20-40-20-30 au I-A-2-d-1° § 70.

8 Pour le classement des communes par zones, il convient de se reporter au BOI-RFPI-SPEC-20-40-20-30 au I-A-2-d-2° § 80.

Dispositif « Besson neuf » :

Les plafonds mensuels de loyers par m², charges non comprises, sont fixés pour 2022 à :

Zones	Déduction au titre de l'amortissement « Besson neuf »
Zone I bis ⁽⁹⁾	17,34 €
Zone I	15,35 €
Zone II	11,86 €
Zone III	11,20 €

Dispositifs « Robien recentré » et « Borloo neuf » :

Les plafonds mensuels de loyers par m², charges non comprises, sont fixés pour 2022 à :

Zones	Dispositif « Robien recentré » ⁽¹⁰⁾	Dispositif « Borloo neuf » ⁽¹¹⁾
Zone A	24,21 €	19,37 €
Zone B1	16,83 €	13,46 €
Zone B2	13,77 €	11,02 €
Zone C	10,08 €	8,06 €

Dispositif « Scellier » métropole :

I. Investissements réalisés du 1^{er} janvier 2009 au 31 décembre 2010 :

Les plafonds mensuels de loyers par m², charges non comprises, sont fixés pour 2022 à :

Zones	Dispositif « Scellier » (secteur libre)	Dispositif « Scellier » (secteur intermédiaire)
Zone A ⁽¹²⁾	24,21 €	19,37 €
Zone B1	16,83 €	13,46 €
Zone B2	13,77 €	11,02 €

II. Investissements réalisés à compter du 1^{er} janvier 2011 :

Les plafonds mensuels de loyers par m², charges non comprises, sont fixés pour 2022 à :

	Zone A bis ⁽¹³⁾	Zone A	Zone B1	Zone B2	Zone C
Secteur libre	24,07 €	17,85 €	14,39 €	11,75 €	8,17 €
Secteur intermédiaire	19,26 €	14,28 €	11,51 €	9,40 €	6,54 €

Dispositif « Scellier » outre-mer :

Pour les investissements réalisés à compter du 27 mai 2009, les plafonds mensuels de loyers par m², charges non comprises, sont fixés pour 2022 à :

	Départements d'outre-mer, Saint-Martin, Saint-Barthélemy	Polynésie française, Nouvelle-Calédonie, Saint-Pierre-et-Miquelon, Iles Wallis et Futuna
Secteur libre	13,79 €	17,07 €
Secteur intermédiaire	11,17 €	14,24 €

9 Pour le classement des communes par zones, il convient de se reporter au BOI-RFPI-SPEC-20-10-20-20 au II-A-1-c § 180.

10 Pour le classement des communes par zones, il convient de se reporter au BOI-RFPI-SPEC-20-20-20-20 au I-B-1-b § 280.

11 Pour le classement des communes par zones, il convient de se reporter au BOI-RFPI-SPEC-20-30 au I-C-1-c § 140.

12 Pour le classement des communes par zones, il convient de se reporter au BOI-IR-RICI-230-10-30-20 au II § 20.

13 Pour le classement des communes par zones, il convient de se reporter au BOI-IR-RICI-230-10-30-20 au II § 20 et au BOI-IR-RICI-230-20-20 au IV-A-3 § 260.

Plafonds de ressources :

Dispositifs « Borloo ancien » avec déduction spécifique de 30 %

(si la convention a été conclue avant le 1^{er} janvier 2015), « Besson ancien » et « Besson neuf » :

Pour les baux conclus ou renouvelés en 2022, les plafonds annuels de ressources sont :

(Tableau 1)

Composition du foyer locataire	Lieu de location		
	Zone A ⁽¹⁴⁾	Zone B (B1 et B2)	Zone C
Personne seule	49 836 €	38 516 €	33 703 €
Couple	74 481 €	51 434 €	45 300 €
Personne seule ou couple ayant 1 personne à charge	89 530 €	61 851 €	54 232 €
Personne seule ou couple ayant 2 personnes à charge	107 242 €	74 665 €	65 634 €
Personne seule ou couple ayant 3 personnes à charge	126 957 €	87 833 €	77 031 €
Personne seule ou couple ayant 4 personnes à charge	142 858 €	98 986 €	86 893 €
Majoration par personne à charge à partir de la 5 ^{ème}	+ 15 924 €	+ 11 039 €	+ 9 870 €

Dispositifs « Borloo ancien » avec déduction spécifique de 30 % (si la convention a été conclue à compter du 1^{er} janvier 2015, pour les logements situés en métropole) et « Duflot / Pinel » métropole :

Pour les baux conclus ou renouvelés en 2022, les plafonds annuels de ressources des locataires sont :

(Tableau 2)

Composition du foyer locataire	Zone A bis ⁽¹⁵⁾	Reste de la zone A	Zone B1	Zones B2 et C
Personne seule	39 363 €	39 363 €	32 084 €	28 876 €
Couple	58 831 €	58 831 €	42 846 €	38 560 €
Personne seule ou couple ayant 1 personne à charge	77 120 €	70 718 €	51 524 €	46 372 €
Personne seule ou couple ayant 2 personnes à charge	92 076 €	84 708 €	62 202 €	55 982 €
Personne seule ou couple ayant 3 personnes à charge	109 552 €	100 279 €	73 173 €	65 856 €
Personne seule ou couple ayant 4 personnes à charge	123 275 €	112 844 €	82 465 €	74 219 €
Majoration par personne à charge à partir de la 5 ^{ème}	+ 13 734 €	+ 12 573 €	+ 9 200 €	+ 8 277 €

Dispositif « Borloo ancien » (avec déduction spécifique de 45 % ou 60 %) :

Ø Pour les baux conclus ou renouvelés en 2022,

les plafonds annuels de ressources applicables dans le secteur social sont :

(Tableau 3)

Composition du foyer locataire	Lieu de location		
	Paris et communes limitrophes ⁽¹⁶⁾	Ile-de-France hors Paris et communes limitrophes	Autres régions
Personne seule	24 316 €	24 316 €	21 139 €
- Couple (à l'exclusion des jeunes ménages ⁽¹⁷⁾) ou — Personne seule en situation de handicap ⁽¹⁸⁾	36 341 €	36 341 €	28 231 €
Personne seule ou couple ayant 1 personne à charge ou — Jeune ménage sans personne à charge ou — Couple dont au moins un des membres est en situation de handicap	47 639 €	43 684 €	33 949 €
Personne seule ou couple ayant 2 personnes à charge ou — Couple ayant une personne à charge dont au moins un des 3 membres est en situation de handicap	56 878 €	52 326 €	40 985 €
Personne seule ou couple ayant 3 personnes à charge ou — Couple ayant 2 personnes à charge dont au moins un des 4 membres est en situation de handicap	67 672 €	61 944 €	48 214 €
Personne seule ou couple ayant 4 personnes à charge ou — Couple ayant 3 personnes à charge dont au moins un des 5 membres est en situation de handicap	76 149 €	69 707 €	54 338 €
Majoration par personne à charge à partir de la 5 ^{ème}	+ 8 486 €	+ 7 767 €	+ 6 061 €

14 Pour le classement des communes par zones, il convient de se reporter au BOI-RFPI-SPEC-20-10-30-10 au I-C-2-b § 240 (Besson ancien), au BOI-RFPI-SPEC-20-10-20-20 au II-B-1 § 240 (Besson neuf) et au BOI-RFPI-SPEC-20-40-20-30 au II-A-1-b-1° § 240 (Borloo ancien).

15 Pour le classement des communes par zones, il convient de se reporter au BOI-IR-ICI-360-20-30 au II-A-2 § 170 (Duflot / Pinel métropole) et au BOI-RFPI-SPEC-20-40-20-30 au II-A-1-b-2° § 245 (Borloo ancien).

16 Pour le classement des communes par zones, il convient de se reporter au BOI-RFPI-SPEC-20-40-20-30 au II-B-3 § 270.

17 Le jeune ménage s'entend des personnes mariées, pacsées ou vivant en concubinage dont la somme des âges révolus est au plus égale à 55 ans.

18 Une personne en situation de handicap s'entend de celle titulaire de la carte « mobilité inclusion » portant la mention « invalidité » prévue à l'article L241-3 du Code de l'action sociale et des familles.

Dispositif « Borloo ancien » (avec déduction spécifique de 45 % ou 60 %) :

Ø Pour les baux conclus ou renouvelés en 2022, les plafonds annuels de ressources applicables dans le secteur **très social** sont :

(Tableau 4)

Composition du foyer locataire	Lieu de location		
	Paris et communes limitrophes ⁽¹⁹⁾	Ile-de-France hors Paris et communes limitrophes	Autres régions
Personne seule	13 378 €	13 378 €	11 626 €
- Couple (à l'exclusion des jeunes ménages ⁽²⁰⁾) ou — Personne seule en situation de handicap ⁽²¹⁾	21 805 €	21 805 €	16 939 €
Personne seule ou couple ayant 1 personne à charge ou — Jeune ménage sans personne à charge ou — Couple dont au moins un des membres est en situation de handicap	28 582 €	26 210 €	20 370 €
Personne seule ou couple ayant 2 personnes à charge ou — Couple ayant une personne à charge dont au moins un des 3 membres est en situation de handicap	31 287 €	28 779 €	22 665 €
Personne seule ou couple ayant 3 personnes à charge ou — Couple ayant 2 personnes à charge dont au moins un des 4 membres est en situation de handicap	37 218 €	34 071 €	26 519 €
Personne seule ou couple ayant 4 personnes à charge ou — Couple ayant 3 personnes à charge dont au moins un des 5 membres est en situation de handicap	41 884 €	38 339 €	29 886 €
Majoration par personne à charge à partir de la 5 ^{ème}	+ 4 666 €	+ 4 270 €	+ 3 333 €

Dispositifs « Borloo ancien » avec déduction spécifique de 30 % (si la convention a été conclue à compter du 1^{er} janvier 2015, pour les logements situés dans les DOM) et « Duflot / Pinel » outre-mer :

Pour les baux conclus ou renouvelés en 2022, les plafonds annuels de ressources des locataires sont :

(Tableau 5)

	Départements d'outre-mer, Saint-Martin, Saint-Pierre-et-Miquelon	Polynésie française, Nouvelle-Calédonie, Iles Wallis et Futuna
Personne seule	29 079 €	31 199 €
Couple	38 834 €	41 662 €
Personne seule ou couple ayant 1 personne à charge	46 700 €	50 101 €
Personne seule ou couple ayant 2 personnes à charge	56 377 €	60 484 €
Personne seule ou couple ayant 3 personnes à charge	66 320 €	71 151 €
Personne seule ou couple ayant 4 personnes à charge	74 742 €	80 185 €
Majoration par personne à charge à partir de la 5 ^{ème}	+ 8 342 €	+ 8 949 €

19 Pour le classement des communes par zones, il convient de se reporter au BOI-RFPI-SPEC-20-40-20-30 au II-B-3 § 270.

20 Le jeune ménage s'entend des personnes mariées, pacsées ou vivant en concubinage dont la somme des âges révolus est au plus égale à 55 ans.

21 Une personne en situation de handicap s'entend de celle titulaire de la carte « mobilité inclusion » portant la mention « invalidité » prévue à l'article L.241-3 du Code de l'action sociale et des familles.

Dispositifs « Borloo neuf » et « Scellier » métropole (secteur intermédiaire):

Pour les baux conclus ou renouvelés en 2022, les plafonds annuels de ressources sont :

Composition du foyer locataire	Zone A22	Zone B1	Zone B2	Zone C
Personne seule	49 836 €	37 020 €	33 934 €	33 703 €
Couple	74 481 €	54 362 €	49 832 €	45 300 €
Personne seule ou couple ayant 1 personne à charge	89 530 €	65 078 €	59 657 €	54 232 €
Personne seule ou couple ayant 2 personnes à charge	107 242 €	78 758 €	72 198 €	65 634 €
Personne seule ou couple ayant 3 personnes à charge	126 957 €	92 439 €	84 738 €	77 031 €
Personne seule ou couple ayant 4 personnes à charge	142 858 €	104 273 €	95 584 €	86 893 €
Majoration par personne à charge à partir de la 5 ^{ème}	+ 15 924 €	+ 11 844 €	+ 10 858 €	+ 9 870 €

Dispositif « Scellier » outre-mer, secteur intermédiaire pour les investissements réalisés à compter du 27 mai 2009):

Pour les baux conclus ou renouvelés en 2022, les plafonds annuels de ressources sont :

	Départements d'outre-mer, Saint-Martin, Saint-Barthélemy	Polynésie française, Nouvelle-Calédonie, Saint-Pierre-et-Miquelon, Îles Wallis et Futuna
Personne seule	30 070 €	25 480 €
Couple	40 153 €	47 120 €
Personne seule ou couple ayant 1 personne à charge	48 287 €	49 843 €
Personne seule ou couple ayant 2 personnes à charge	58 266 €	52 568 €
Personne seule ou couple ayant 3 personnes à charge	68 571 €	56 210 €
Personne seule ou couple ayant 4 personnes à charge	77 278 €	59 854 €
Majoration par personne à charge à partir de la 5 ^{ème}	+ 8 626 €	+ 3 827 €

Dispositif « Cosse » (conventionnement « Anah »):

I. Déduction spécifique de 15 %, 30 % ou 85 % (secteur intermédiaire):

Pour les baux conclus ou renouvelés en 2022, les plafonds annuels de ressources sont identiques à ceux fixés :

- au tableau 2 pour les logements situés en métropole ;
- au tableau 5 pour les logements situés dans les départements d'outre-mer.

II. Déduction spécifique de 50 %, 70 % ou 85 % (secteurs social et très social):

Ø Secteur social : voir le tableau 3.

Ø Secteur très social : voir le tableau 4.

VENDRE ET ACHETER RAPIDEMENT

UN BIEN AVEC LES VENTES EN LIGNE DES NOTAIRES

Par Mireille Sarlin

A côté du mandat de vente classique et des traditionnelles ventes aux enchères, les notaires pratiquant la négociation immobilière proposent une troisième possibilité de mise en vente des biens : les ventes sur appel d'offres montantes et, depuis peu, descendantes, en ligne. Quels sont les atouts de la formule pour les vendeurs et les acquéreurs ?

Le numérique a permis le développement ces dernières années d'un mode de vente, via une plateforme, des biens immobiliers, s'inspirant du mécanisme des ventes aux enchères classiques. Sorte d'« eBay » de l'immobilier, ce système est de plus en plus souvent proposé aux vendeurs par les études notariales disposant d'un service de négociation. Celles-ci travaillent principalement avec la salle des ventes en ligne immo-interactif du site immobilier.notaires.fr, développé il y a une quinzaine d'années par Adnov, une structure faisant partie du groupe ADSN (Association pour le développement du service notarial). Autre plateforme proposant un service de vente en ligne : 36 heures-immo, du site immonot.com, surtout utilisée par les notaires de l'ouest de la France. Le site immobilier.notaires revendique environ 2000 ventes interactives par an, un volume en hausse en 2021.

Pour le vendeur, une promesse de rapidité

Les « ventes aux enchères en ligne », terme utilisé pour faciliter la compréhension mais qui n'est pas exact puisqu'il n'y a pas d'enchères au sens juridique du terme, consistent en un appel d'offres via la plateforme numérique choisie par le notaire. Il s'agit d'une vente

classique, pour laquelle le propriétaire donne au notaire un mandat exclusif, avec un système de réception d'offres particulier. Contrairement aux ventes aux enchères traditionnelle, au cadre très réglementée, dans les ventes en ligne l'acquéreur dispose des protections habituelles : délai de rétractation, condition suspensive d'obtention du prêt. Le vendeur, de son côté, n'est pas obligé de vendre au mieux disant. Il conserve la possibilité de choisir son acquéreur, en fonction du prix proposé, bien évidemment, mais aussi du plan de financement de chacun, ou encore du projet porté par les candidats acheteurs. Par exemple, s'il s'agit d'un bien issu d'une succession, les héritiers pourront préférer l'offre d'un jeune couple à celle d'un investisseur.

Le propriétaire a aussi la possibilité de renoncer à la vente, même si le prix de réserve (le prix d'estimation en général) est atteint. Dans le système immo-interactif, la réception des offres se fait pendant 24 heures sur la salle de vente virtuelle du site consacrée à la vente. En général, les offres s'emballent dans les dernières minutes : toute offre réalisée moins de 4 minutes avant la fin de la période de réception des offres repousse cette dernière de

4 minutes. Seuls les internautes dont l'inscription a été validée au préalable peuvent déposer une offre. Cela suppose qu'ils aient fourni un plan de financement étayé (simulation de prêt de leur banque, justification de l'épargne disponible, notamment).

Le système vise à assurer une maîtrise des délais de mise en vente et la sécurisation de celle-ci.

Pour l'acheteur, un gage de transparence

En effet, l'acheteur ayant eu le temps de visiter au préalable le bien, et sachant qu'aucune offre ne sera reçue avant l'ouverture de la salle de vente virtuelle le jour J de la vente, n'a pas la pression qui le pousserait à faire dans la précipitation une offre pour bloquer le bien, quitte à se désister ensuite. « Depuis la dizaine d'années que nous pratiquons ce système de vente en ligne, aucun des candidats retenus par les vendeurs à l'issue de l'appel d'offres, ne s'est rétracté après la signature de la promesse de vente, ni n'a connu de défaut de financement », affirme Alexandre Weber, expert immobilier à l'étude Clermont, Guez et Beaudoin à Paris. « Il est rarement arrivé qu'un acquéreur se désiste avant la signature de la promesse, mais dans ce cas,



© Photo iStock

nous avons contacté le candidat n° 2 sur la liste, ravi d'être finalement retenu... », poursuit-il.

« C'est un système qui va permettre de confronter l'offre et la demande et de vendre au meilleur prix finalement, qu'on soit vendeur ou acquéreur », estime pour sa part Arnaud Gastaud, responsables des plateformes digitales chez Adnov.

Après les ventes à la hausse, les ventes à la baisse

Il y a un an, Adnov a lancé un nouvel outil de vente des biens en ligne, appliquant à l'immobilier le principe de la vente au cadran au cours de laquelle le prix, au lieu de monter, descend avec le temps. Ce mécanisme de ventes interactives à la baisse, ou « *enchères inversées* », vient ainsi compléter celui des ventes interactives à la hausse. Contrairement aux « *enchères ascendantes* » qui s'étalent sur 24 heures, les « *enchères des-*

cendantes » ne durent que 15 minutes. Le jour de la vente, le prix baisse automatiquement toutes les 30 secondes par palier, ou « *pas d'offre* », déterminé à l'avance en divisant par 30 la différence entre l'offre la plus haute et l'offre la plus basse. Chaque candidat acquéreur ne peut faire qu'une offre et il ne peut y avoir qu'une seule offre par palier. La vente ne s'arrête pas au premier clic afin de permettre aux autres participants de se positionner sur les paliers suivants.

Le ressort psychologique diffère de celui qui anime les ventes en ligne montantes. D'une durée plus longue (24 heures), celles-ci intègrent une certaine stratégie et s'appuient sur la volonté de gagner. Dans les ventes inversées, plus courtes (15 minutes), les réactions, moins rationnelles, reposent sur la peur de perdre. « *Pour qu'une vente « interactive » avec offres montantes*

fonctionne, plusieurs candidats acquéreurs sont nécessaires, alors que dans le cadre de l'immobilier interactif à la baisse, un seul candidat positionné suffit. Après, il appartient au vendeur de décider s'il accepte l'offre ou pas », fait valoir Olivier Clermont, notaire à Paris.

Le nombre encore marginal de ventes réalisées depuis un an par les études notariales avec le mécanisme des enchères inversées ne permet pas de savoir quels types de biens se prêtent particulièrement à ce mode de commercialisation. « *C'est un système qui, dans un marché baissier, peut s'avérer intéressant* », estime Alexandre Weber. « *Dans les deux cas, les acquéreurs apprécient la transparence, la possibilité de consulter un dossier complet en amont de la vente et le sentiment d'avoir déterminé eux-mêmes le prix* », souligne-t-il.

INFLATION ET IMMOBILIER

AMIS OU ENNEMIS ?

La crise sanitaire subie depuis 2020, la crise énergétique survenue à l'automne dernier et la guerre en Ukraine qui sévit depuis février dernier ont eu pour corollaire une augmentation des prix. Dans le tourbillon d'une inévitable inflation, comment se comporte le marché immobilier et quelles en sont les conséquences pour les propriétaires ?

Par Valérie Ferrer

Impossible d'y échapper. La France comme le reste du monde enregistre depuis quelques mois une inflation record. Selon les chiffres publiés par l'Insee, les prix à la consommation ont augmenté en mars de 4,5 % sur un an après une hausse en février de 3,6 %. Énergie, alimentation, services... Tout est devenu plus cher. Reprise économique après les confinements successifs, pénurie de matériaux, troubles géopolitiques ont entraîné la réapparition de l'inflation. Une inflation qui n'est pas sans conséquence sur le marché de l'immobilier. Après une année 2021 record en termes de volume de transactions avec 1200 000 ventes, les premiers mois de 2022 marquent un recul des ventes lié à un certain attentisme des acheteurs. Les professionnels de l'immobilier prévoient même au vu du contexte actuel, une baisse de 15 à 20 % des ventes. Une tendance que les résultats communiqués par les notaires du Grand Paris fin mars confirment. Selon eux, entre novembre 2021 et janvier 2022, les transactions ont baissé de 14 % par rapport à la même période un an plus tôt. Du côté des prix même constat. Après les hausses spectaculaires enregistrées ces dernières années, un certain retour à

l'accalmie semble s'opérer. Selon le site MeilleursAgents, le prix du mètre carré reste relativement stable au cours du premier trimestre 2022 que l'on soit à Nice (-0,1 %), Lyon, (+0,1 %), Bordeaux et Toulouse (+0,3 %) ou encore Lille (-0,5 %). Paris n'échappe pas à la règle. Les notaires constatent en effet une légère érosion avec un recul du prix moyen de 1,6 % au m² depuis novembre 2021. Au début de l'année, il fallait compter 10 440 € en moyenne au m² tout arrondissement confondu.

Des taux en hausse, des banques plus exigeantes

Les raisons d'un tel attentisme ? Un pouvoir d'achat en berne depuis quelques mois mais aussi la remontée des taux d'intérêt. « Ces derniers sont en hausse et ont gagné en moyenne 50 points de base depuis janvier, ce qui rend l'accès au prêt bancaire plus difficile, d'autant que les marges de manœuvre sont contraintes par les normes d'octroi à savoir une limite du taux d'endettement à 35 % et de la durée de remboursement à 25 ans », explique Astrid Cousin porte-parole de magnolia.fr, spécialiste de l'assurance de prêt sur internet. Fini donc le 1 % sur un an. « En avril,

nous avons prêté à 1,39 % sur 25 ans et à 1,21 % sur 20 ans hors assurance. Lorsque l'on sait que remonter les taux de 50 centièmes augmente la mensualité de l'emprunteur de 5 % on comprend vite combien cela affecte le pouvoir d'achat des candidats à la propriété. Et ce mouvement n'est pas près de s'arrêter. D'ici l'été, les taux risquent d'atteindre les 2 % », explique Olivier Lendrevie, président de Cafpi, leader français du courtage en prêts immobiliers. Une situation qui empêche certains projets d'aboutir. « Ce n'était pas arrivé depuis 2014. Nous sommes parfois obligés de rappeler nos clients pour les avertir que les taux annoncés lors du montage de leur dossier, ne tiennent plus ! », raconte Sandrine Allonier, directrice des études de Vousfinancer.

Principaux touchés, les acheteurs dont les dossiers comportent quelques faiblesses comme l'âge, la santé ou encore un trop faible apport. « Les banques font de plus en plus attentions aux charges des futurs propriétaires. Dépenses d'énergie, transports, travaux... Autre problème, le taux d'usure à savoir le taux maximum légal que les établissements de crédit sont autorisés à pratiquer. Calculé tous les trois mois sur la base des TAEG (Taux Annuel Effectif Global) moyens accordés par les banques et incluant tous les frais de dossier (assurance, honoraires de courtage, garantie) augmentés d'un tiers, il est aujourd'hui totalement déconnecté de la réalité du marché », précise Olivier Lendrevie. Une opinion partagée par Astrid Cousin qui explique que « les taux d'emprunt augmentent alors que l'usure elle, reste au plancher. C'est la mauvaise nouvelle de ce deuxième trimestre. Depuis le 1^{er} avril et pour les trois mois à venir, le taux maximum légal est fixé à 2,40 %



© Photo SERSOLL/Shutterstock

pour les prêts à taux fixe d'une durée de 20 ans. Cela provoque un effet ciseau qui va rendre l'accès au crédit plus compliqué pour bon nombre de candidats». Le seuil de 2,40 % est en effet rapidement atteint surtout pour les ménages qui ont peu d'apport et à qui les banques ne prêtent pas à des taux avantageux.

L'inflation, source d'opportunités

Mais l'inflation n'a pas que des effets négatifs sur le marché immobilier. Bien au contraire. La pierre est plus que jamais une valeur refuge. Cette expression aujourd'hui devenue une évidence est d'ailleurs apparue dans les années 70, date de la dernière grande crise économique. *« Sitôt passé l'effet de sidération qui semble s'être abattu sur les acheteurs en devenir, l'immobilier sera de nouveau envisagé comme un placement bien plus sécurisé que les spéculations boursières »,*

poursuit Olivier Lendrevie. Et ce même avec la remontée des taux. Le ministre de l'économie Bruno Lemaire, l'a d'ailleurs souligné en mars dernier: *« avec un taux immobilier à 1,1 % ou 1,2 % par an sur 25 ans et une inflation à près de 3 %, nous sommes toujours sur des taux réels néga-*

tifs ». N'oublions pas par ailleurs qu'en période d'inflation, les salaires progressent généralement en fonction de la hausse des prix. Ainsi, le poids relatif du crédit sur les revenus diminue tout comme le taux d'endettement. Un constat que bon nombre d'investisseurs font, conscients par ailleurs lorsqu'ils achètent un bien voué à la location, que les loyers sont indexés sur l'inflation via l'indice de référence des loyers. Un indice qui a déjà pris 1,61 % cette année. Cette augmentation diminue l'effort d'épargne mensuel. Alors oui bien sûr, devant l'augmentation du prix des matériaux, certains hésitent à investir dans un bien à rénover et à engager des travaux énergétiques. *« Mais les biens anciens même avec travaux, restent quand même en général moins chers que le neuf. Quant à ceux qui souhaitent acheter en résidence principale, il faut bien souligner que c'est un choix judicieux car ils n'auront pas à subir l'augmentation des loyers. Les mensualités à rembourser gardent en France un taux fixe contrairement au reste des pays européens »,* conclut Maël Bernier, directrice de la communication de Meilleurtaux.

L'UNPI en action : inflation, Bruno Le Maire et Amélie de Montchalin ont entendu les propriétaires

Dans le contexte d'inflation générale, l'IRL est amené à augmenter dans les prochains mois.

Le Président DEMERSON reçu à Bercy par les deux ministres a défendu les propriétaires en rappelant que l'inflation les touchait aussi de plein fouet: obligations de travaux de rénovation énergétique, forte inflation du prix des matériaux, et indexation de la taxe foncière sur l'inflation dans un contexte de forte hausse (3,40 % a minima en 2022, les premières données collectées sur les taux des collectivités locales annoncent des hausses de 16 % environ).

Il a aussi rappelé que l'IRL était un bouclier contre l'inflation: tout loyer rehaussé en avril est bloqué pendant un an, donc n'augmentera pas.

La Fédération s'est fortement mobilisée et a été entendue pour éviter tout gel pur et simple des loyers pendant un an. Jusqu'à quand ?

VALORISER SON PATRIMOINE EN FAISANT ÉVOLUER SON BIEN

Construire un immeuble sur une partie de votre jardin, diviser votre terrain en plusieurs lots ou encore élever votre immeuble sont des exemples de projets qui permettront de valoriser votre patrimoine. Mais attention, pour mener à bien ces opérations, il faut respecter des règles bien précises.

Par **Valérie Ferrer**

Dans un monde en perpétuelle évolution, on peut classer les biens immobiliers en deux grandes catégories.

Tout d'abord, les biens bâtis qui peuvent être exploités ou cédés dans leur configuration existante. Cette catégorie représente la grande majorité du marché. Les biens sont les plus souvent habitables dans l'immédiat. Le vendeur ou l'acheteur peut procéder à des améliorations en effectuant des travaux pour refaire, réorganiser, améliorer les intérieurs et ou extérieurs. Le plus souvent, ces travaux ne justifieront pas d'autorisations administratives complexes. La vente de ce type de bien rentre dans un processus classique, avec ou sans l'accompagnement d'un agent immobilier et, bien évidemment, l'intervention d'un notaire. Les valorisations de ces biens suivront une méthode disons plutôt classique avec une prise en compte du prix du m² par rapport à sa localisation, son exposition, la qualité du bien, la taille du jardin éventuel pour une maison, etc. Enfin, nous sommes dans un marché de l'offre et de la demande qui fonctionne plutôt bien ces derniers temps.

A côté, ou en parallèle, nous avons les autres biens qui peuvent faire l'objet d'un nouvel usage, d'une transformation ou encore d'une construction.

Ce marché connaît une croissance soutenue portée par une demande en immobilier toujours importante. Cette catégorie de biens fonctionne différemment, avec des règles bien spécifiques, qu'il faut être en mesure d'appréhender afin de réussir au mieux la mise en valeur de ce type de patrimoine.

Vérifier la constructibilité

Est-ce que mon terrain, ma maison avec jardin, peut faire l'objet d'une nouvelle construction ?

Le premier réflexe est de s'assurer de la constructibilité. Ces éléments sont vérifiables au sein du Plan local d'urbanisme (PLU), très souvent consultable sur les sites internet des villes.

Il faut noter que les règles d'urbanisme évoluent vite. Une zone de terrain constructible dans un fond de jardin ou en proximité d'un bâti peut être constructible à un instant donné et, quelques mois plus tard, lors d'un changement de PLU, passer en espace vert protégé. Il faut intégrer le fait que la ville est en mesure de faire évoluer son urbanisme au sein de la commune en dessinant ou en privilégiant des usages ou encore des zones à développer ou à préserver. Ces évolutions réglementaires peuvent être également bénéfiques lorsque, par exemple, une zone artisanale

vieillissante fait l'objet d'une OAP (Orientation d'aménagement programmée) ou lorsque la mairie souhaite développer sur votre bâti un nouveau quartier avec de la constructibilité pour du logement, etc.

Il est important de rester vigilant à ces évolutions réglementaires et, le cas échéant, de profiter de l'opportunité de faire évoluer son bien immobilier si vous êtes vendeur à cet instant.

Évaluation du bien

Dans notre cas de figure, l'évaluation ne va pas dépendre uniquement de son prix de vente sur le marché dans son état actuel. Le prix va également intégrer une nouvelle donne qui correspond au futur droit à bâtir. En effet, si le bien peut faire l'objet d'une transformation, il faut pouvoir être en mesure de le vendre avec en perspective son usage futur. Le prix du bien va fluctuer ainsi selon la taille de la nouvelle construction ou encore de son usage, de la présence de logements sociaux ou autres spécificités. Il y a une multitude d'éléments qui vont rentrer dans le calcul du bien. Le juste prix du bien va dépendre d'un équilibre économique avec la construction d'un bilan de promotion. Ce travail consiste pour le nouvel acquéreur, souvent un profes-

sionnel comme un promoteur immobilier, à évaluer l'ensemble de coûts (constructions, taxes, intervenants, etc.) et les revenus futurs (prix de cession des biens, des locaux, etc.). Il a ainsi la capacité de calculer sa marge de sécurité, son bénéfice prévisionnel et de déterminer un prix d'acquisition du foncier intégrant ce futur droit à bâtir. Ce travail sera d'autant plus juste et sérieux s'il y a eu des discussions amorcées entre le futur acquéreur et la ville. Chaque projet immobilier doit passer par l'obtention d'un permis de construire délivré par la commune. Pour obtenir cette autorisation, il faut pouvoir respecter les règles d'urbanisme, mais également s'intégrer dans l'environnement et répondre aux attentes de la ville. Cette dernière peut être vigilante aux hauteurs des bâtiments, à la densité, éléments qui pourraient réduire la constructibilité et par conséquent le prix cible pouvant être affecté à l'achat de l'existant.

Formalisation de la vente

Lorsque le vendeur et l'acheteur du bien sont parvenus à un accord sur le prix, il faut encore sécuriser la transaction. Sur ce type de vente, le plus souvent l'acquéreur va souhaiter signer une promesse de vente sous conditions suspensives. Il faudra avoir un regard particulier sur la rédaction de ces conditions qui va intégrer l'obtention d'un permis avec un nombre de m², des conditions de financement qui peuvent être, dans la pratique, une condition de pré commercialisation, etc. Ces conditions suspensives sont utilisées par le promoteur afin de se laisser la possibilité de rompre le contrat, si les conditions n'étaient pas ou plus réunies pour son projet. Il faut pouvoir avoir un juste équilibre afin que le vendeur ne se retrouve pas au même point, un an après, en cas de retrait de l'acheteur.



© Photo Kevin Grieve

L'avis de l'expert

Alexis Thomasson (DG et fondateur de Neoparcél)

La vente d'un bien qui peut faire l'objet d'un nouvel usage, d'une transformation ou encore d'une nouvelle construction répond à des spécificités particulières qui doivent être bien appréhendées. La valorisation d'un bien offrant un droit à bâtir futur plus important permet très souvent de pouvoir vendre son bien à un prix supérieur avec un vrai gain financier possible à la fin. En fonction de la nouvelle constructibilité et de son emplacement, les biens sont souvent valorisés à un montant supérieur de 25 % au prix de vente en l'état actuel.

Attention cependant, nous intervenons sur de nombreux dossiers où le PLU de la ville a déjà réduit les possibilités de mutation du bien et par ricochet sa valorisation. Nous essayons de sensibiliser nos clients sur le fait qu'il faut être moteur quand cela est possible. Ce sont des opportunités rares qui se réalisent rarement dans la vie d'un propriétaire immobilier classique.

Après, il faut être vigilant pour échanger et discuter avec un opérateur immobilier. De notre côté, nous préférons vérifier, pour le compte du propriétaire, les possibilités de transformation, discuter de ces possibilités avec la ville et ensuite ouvrir des discussions avec plusieurs promoteurs. L'objectif étant d'obtenir le prix le plus juste et la sécurisation de la vente pour qu'elle aboutisse.

Il faut être en mesure d'avoir sa propre analyse pour pouvoir challenger le ou les promoteurs de façon efficace.

LE GRAND RENDEZ-VOUS DU BÂTIMENT

Par Tom Benoit

Entretien avec Yves Ghiai (architecte à Las Vegas).

Yves Ghiai est né en Belgique en 1957. Ce fils d'architecte termine ses études secondaires à Paris en 1977, avant d'obtenir son diplôme d'architecture au Pratt Institute de New York en 1982 ainsi qu'une maîtrise d'architecture au California College of the Arts. De la construction de villas individuelles sur la Côte d'azur ou au Costa Rica, jusqu'à la conception de la Tour Iwate de 30 étages en Californie, Yves Ghiai porte un regard ciselé sur sa profession et sur l'immobilier.

Entretien avec un architecte international, à propos notamment des différentes façons d'être propriétaire.

Tom Benoit : Yves Ghiai, vous poursuivez votre carrière d'architecte aux États-Unis depuis de nombreuses années. Constatez-vous des différences majeures entre le propriétaire français et le propriétaire américain ? Ou en ce qui concerne l'accession à la propriété ?

Yves Ghiai : Les choses se font beaucoup plus directement aux États-Unis. Et puis, ici, il ne faut pas passer par un notaire pour acheter un bien. Il s'agit d'une grande différence avec la France. Aux États-Unis, nous avons ce qui s'appelle des « Title compagnies ». Ce sont des groupes privés, et ce sont eux qui sont chargés de valider les transactions immobilières.

T.B. : Qu'en est-il à propos des locations ?

Y.G. : Là aussi, tout est plus catégorique. Nous avons deux sociétés proposant un service de « Credit check » qui vérifient la solvabilité des éventuels locataires.

T.B. : En France, il existe une norme communément acquise consistant à réclamer à un potentiel locataire un dossier présentant des revenus équivalant à trois fois le montant du loyer. Idem outre-Atlantique ?

Y.G. : Oui, à ce niveau-là, même schéma. Par contre, ici, le principe



© Photo www.ghiai.com

du garant n'existe pas. Le seul point qui compte pour obtenir une location, c'est le revenu.

T.B. : Il y a de nombreux propriétaires bailleurs en France...

Y.G. : Davantage aux États-Unis. Les propriétaires bailleurs sont bien plus nombreux ici. Il n'est pas rare que certains possèdent des centaines de biens qu'ils louent. Le marché de la location est très fructueux aux États-Unis.

T.B. : En proportion, par rapport aux salaires, le marché est-il semblable à celui que nous connaissons en France ?

Y.G. : Non, c'est plus cher ici ! Pour la location comme pour la transaction. En particulier dans les grandes villes comme New York ou Los Angeles.

En comparaison avec la France, et des villes comme Paris ou Lyon, je dirais que le marché est 30 pour cent supérieur.

T.B. : Et concernant l'exercice d'architecte, existe-t-il des différences majeures entre la France et les États-Unis ?

Y.G. : Il y a beaucoup plus de missions privées aux États-Unis. En tant qu'architectes, nous devons davantage rendre des comptes

lors de chacune des étapes d'un chantier. En France, presque tout est validé au moment de la livraison.

T.B. : Il existe peu de missions publiques alors. Lorsqu'il s'agit de la construction d'une école par exemple...

Y.G. : Même pour ce type de projets, les architectes traitent principalement avec des intermédiaires privés. Ça n'est pas un désavantage. Au contraire. Les missions dont le caractère est le plus « public » seront la conception d'une mairie peut-être. Mais enfin, vous l'aurez compris, ici presque tout est privé.

T.B. : Pour ce qui est des délais, qu'en est-il ? À propos des permis de construire ou des obtentions de prêts...

Y.G. : Rappelez-moi combien de temps il faut attendre en France pour l'obtention d'un permis de construire...

T.B. : Trois mois au maximum. Mais généralement, la réponse intervient environ un mois et demi après le dépôt du dossier.

Y.G. : Il faut attendre un peu plus longtemps ici. C'est-à-dire que tous les plans sont vérifiés avec plus d'attention qu'en France, par des experts dont l'exercice n'existe pas en France. Ici, tout est passé au peigne fin par des spécialistes de l'électricité, des sols...

T.B. : Et concernant les prêts bancaires...

Y.G. : C'est assez semblable à ce qui se passe en France. Mêmes délais, interventions de courtiers...

T.B. : Merci Yves pour ces informations. Vous avez l'air très heureux aux États-Unis.

Y.G. : Merci à vous ! Oui, avec ma femme et mes filles, nous y sommes très épanouis. Mais comme vous, Tom, j'aime beaucoup la France. À bientôt.

L'ACTU DE L'ARCHITECTURE

Les grandes thématiques gravitant aujourd'hui autour de l'activité architecturale sont la transition écologique – et donc, les nouvelles façons d'appréhender les matériaux –, l'intelligence artificielle qui se fait de plus en plus omniprésente dans le bâtiment, ou encore, la gestion de la santé publique.

Par Tom Benoit

En chine, un bâtiment intelligent

Près de Foshan (Chine), le TIC Art Center, c'est-à-dire un bâtiment dédié aux Techniques de l'information et de la communication (TIC), conçu par l'agence chinoise Domani architectural concept (Ann Wu), est sorti de terre en 2021. D'une surface de plus de deux millions de m² (coût : 25,15 M€), l'ouvrage participe au développement urbain de la région et devient un nouveau point d'intérêt pour les habitants

Marseille : une agence parisienne va réaliser la cité internationale du CROUS

L'agence d'architecture Brenac-Gonzalez & Associés va réaliser la nouvelle cité U internationale du CROUS Aix-Marseille-Avignon sur le campus Saint-Charles. Cette résidence de 300 places représente un investissement global d'environ 20 M€.

Dans l'Hérault, un lycée en bois paré de céramique

L'agence Hellin-Sebbag a livré en juin 2021 à Gignac (Hérault) le nouveau lycée Simone Veil. L'ouvrage entièrement neuf de 14 514 m² accueille désormais plus de 1 000 lycéens. Réalisé pour la Région Occitanie, maître d'ouvrage pour un coût des travaux de 31,86 M€ H.T.

Nouvel hôpital privé en Moselle

Le projet architectural du futur hôpital privé ELSAN conçu en Moselle par le cabinet AIA Life Designers se veut ambitieux et novateur. Un hôpital durable et ouvert sur la nature ? Déployée sur 50 000 m², avec 24 salles d'opération et 375 lits, l'hôpital privé fonctionne selon un système pavillonnaire. Un vaste parc paysager a été pensé comme le centre névralgique.

Le Grand Avignon envisage de construire une déchetterie exemplaire

Face à l'accroissement des volumes de déchets des particuliers, le Grand Avignon innove avec un équipement qui rassemble les activités de collecte, de recyclage, de réinsertion professionnelle et de pédagogie dans un environnement paysager soigné.

BAIL D'HABITATION

Congé pour reprise suivi d'une relocation

Je vais délivrer un congé pour habiter à mon locataire et ma mère sera la bénéficiaire de la reprise. Elle y établira sa résidence principale, mais il est possible qu'elle déménage dans les mois qui suivent son arrivée (pour se rapprocher de ses petits-enfants). Si tel est le cas, pourrai-je relouer le logement ?

L'article 15 de la loi du 6 juillet 1989 (sur les logements nus constituant la résidence principale du locataire)⁽¹⁾ permet à un propriétaire bailleur de délivrer un congé pour reprise à son locataire, sachant que le logement objet du congé devra être occupé par le bénéficiaire dans un délai raisonnable et à titre d'habitation principale. Cet article ne donne pas de précisions sur la durée d'occupation du logement par le bénéficiaire de la reprise.

Depuis la loi ALUR du 24 mars 2014, le juge peut, même d'office, vérifier la réalité du motif du congé et invalider un congé si le défaut de reconduction du bail n'apparaît pas justifié par des éléments sérieux et légitimes ; de même, des sanctions sont expressément prévues en cas de congé frauduleux.

En effet, selon l'article 15 de la loi de 1989 :

« I. [...] En cas de contestation, le juge peut, même d'office, vérifier la réalité du motif du congé et le respect des obligations prévues au présent article. Il peut notamment



© Photo Syda Productions/Shutterstock

déclarer non valide le congé si la non-reconduction du bail n'apparaît pas justifiée par des éléments sérieux et légitimes [...].

IV. Le fait pour un bailleur de délivrer un congé justifié frauduleusement par sa décision de reprendre ou de vendre le logement est puni d'une amende pénale dont le montant ne peut être supérieur à 6 000 € pour une personne physique et à 30 000 € pour une personne morale.

Le montant de l'amende est proportionné à la gravité des faits constatés. Le locataire est recevable dans sa constitution de partie civile et la demande de réparation de son préjudice. »

S'agissant d'un congé pour reprise, les principaux cas de fraude sont les suivants : ino-

cupation des lieux par le bénéficiaire ou occupation des lieux à titre de résidence secondaire, vente ou relocation des lieux après le départ du locataire.

Sur ce dernier point qui peut vous concerner, de nombreuses décisions de justice ont été rendues parmi lesquelles on peut citer :

- la relocation ou la mise à disposition d'autres personnes de l'appartement après le congé pour reprise constitue une fraude de la part du bailleur justifiant l'allocation de dommages et intérêts (CA Paris, 6^{ème} ch., sect. C, 2 juillet 2002, n° 2000/14130) ;
- la fraude du bailleur est démontrée s'il apparaît que, moins de 7 mois après la date d'effet du congé pour reprise, le bailleur avait reloué l'appartement pour

1) Les règles énoncées dans cette « question réponse » s'appliquent également aux logements meublés loués à usage d'habitation principale (article 25-8, I et III de la loi de 1989).

une loyer représentant 270 % de celui payé par le locataire évincé (Cass., 3^{ème} civ., 3 avril 2001). Le bailleur invoquait dans son pourvoi la réalité de l'occupation par son fils pendant une durée de 6 mois, établie par l'existence de quittances EDF et de factures au nom de ce dernier. Toutefois, comme l'indique la revue Actualité Juridique Droit Immobilier ⁽²⁾ au sujet de cet arrêt : « *deux éléments soulignés par la Cour de cassation dans ses motifs révélaient ostensiblement le caractère fictif de cette reprise : l'augmentation de 270 % du loyer à l'occasion de la relocation et la rapidité de celle-ci (moins de 7 mois après le congé).* »

2) AJDI, juillet/août 2001, pages 608 et 609.

On remarquera que le dernier argument est d'ailleurs propre à emporter seul la conviction de la Haute Juridiction. En effet, la Cour de cassation retient que 'la rapidité de la relocation démontre suffisamment le caractère frauduleux de la reprise' » ;

- le fait pour le bailleur d'avoir reloué le logement 9 mois après la reprise fondée sur son occupation personnelle, sans faire état d'un cas de force majeure, justifie le dédommagement des locataires congédiés (CA Paris, 17 déc. 1998) ;
- à l'inverse, certains tribunaux sont davantage indulgents, comme la Cour d'appel de Tou-

louse qui a estimé suffisante une occupation ayant duré 5 mois (3^{ème} ch., 23 juin 1998).

Au regard de cette jurisprudence, si votre mère quitte le logement faisant l'objet de la reprise, vous pourrez le relouer mais nous vous conseillons d'attendre au moins un an après la date d'effet du congé. Il faudra également bien conserver les preuves de son occupation réelle du logement (quittances EDF, loyer éventuel, etc.). Enfin, le loyer de relocation ne devra pas être notablement supérieur au loyer actuel, sauf à constituer un indice de fraude.

COPROPRIÉTÉ

Facturation de frais de relance par le syndic

Si le syndic décide d'envoyer, en cas d'impayés de charges, une lettre simple de relance à un copropriétaire avant une mise en demeure, peut-il facturer des frais de relance simple à ce copropriétaire ou à la copropriété ?

Selon l'article 10-1 de la loi du 10 juillet 1965 :

« *Par dérogation aux dispositions du deuxième alinéa de l'article 10, sont imputables au seul copropriétaire concerné :*

a) *Les frais nécessaires exposés par le syndicat, notamment les frais de mise en demeure, de re-*

1) Sur ce sujet, voir le numéro d'avril 2022 (« *Frais d'affranchissement et de reprographie réclamés par le syndic* », page 39).

lance et de prise d'hypothèque à compter de la mise en demeure, pour le recouvrement d'une créance justifiée à l'encontre d'un copropriétaire ainsi que les droits et émoluments des actes des huissiers de justice et le droit de recouvrement ou d'encaissement à la charge du débiteur [...] ».

La lettre de relance simple pour impayés adressée avant une mise en demeure ne peut donc pas être imputée au seul copropriétaire concerné.

En ce sens : l'envoi par le syndic de lettres de relance simples aux copropriétaires qui ne se sont pas acquittés de leurs charges, avant l'envoi d'une lettre recommandée avec AR, ne constitue qu'un acte de gestion courante faisant partie des fonctions de

base du syndic ; il ne s'agit pas de frais nécessaires pouvant être imputés au seul copropriétaire défaillant (CA Paris, 23^{ème} ch., sect. B, 3 mai 2007, n° 06/08323 ; Réponse ministérielle n° 19389 : JOAN Q, 18 juillet 2008, p. 5955).

Vis-à-vis de la copropriété, les prestations particulières pouvant donner lieu à une rémunération complémentaire (en plus du forfait de base) sont limitativement énumérées à l'annexe II du décret n° 67-223 du 17 mars 1967. Cette liste ne prévoyant pas le cas des frais de relance avant une mise en demeure, cette prestation ne peut pas être facturée au syndicat des copropriétaires (par contre, les frais d'affranchissement peuvent être facturés ⁽¹⁾).

EAU

Factures d'eau impayées par le locataire

Le service des eaux me demande de payer les factures d'eau impayées de mon locataire alors que le contrat est à son nom et que je ne me suis pas porté garant. Que dois-je faire ?

Le Ministère de la transition écologique et solidaire a indiqué dans une réponse ministérielle que « plusieurs principes doivent être respectés s'agissant des droits et obligations du propriétaire et du locataire en matière de souscription d'un contrat d'abonnement d'eau. S'il s'agit d'une habitation individuelle ou d'un immeuble collectif ayant fait l'objet d'une procédure d'individualisation des contrats d'abonnement, ces derniers sont obligatoirement conclus avec l'occupant du logement, en application de l'article 93 de la loi n° 2000-1208 solidarité et renouvellement urbain du 13 décembre 2000. Dans l'hypothèse où le bien est loué, c'est donc le locataire qui souscrit le contrat d'abonnement d'eau. En effet, conditionner l'abonnement du locataire au consentement écrit du propriétaire est illicite et refuser la demande d'abonnement qui émane du locataire et non du



© Photo Gts/Shutterstock

1) A noter: si l'abonnement du locataire a été conclu avant cette loi de 2006 et que le bailleur s'est porté garant de son locataire (en contresignant le contrat), l'engagement contractuel du bailleur reste en principe valable.

propriétaire constitue un refus de vente proscrit par l'article L. 122-1 du code de la consommation. En outre, la loi n° 2006-1772 du 30 décembre 2006 sur l'eau et les milieux aquatiques [...] [dispose que] les demandes de caution ou de versement d'un dépôt de garantie sont interdites pour les abonnés domestiques, en vertu de l'article L. 2224-12-3 du Code général des collectivités territoriales ⁽¹⁾. Autrement dit, en cas d'impayés, la facture reste due par l'abonné. S'il s'agit du

locataire, c'est à lui qu'incombe le règlement de la dette, sous réserve d'un éventuel échéancier d'apurement ou d'une remise pour les personnes en difficulté [...]. Enfin, le règlement de service ne peut pas prévoir d'obligation d'engagement co-contractuel du propriétaire: ainsi, la commune ne peut pas exiger du propriétaire qu'il s'engage contractuellement aux côtés du locataire au paiement des redevances qui, correspondant à une contrepartie directe sans avoir le caractère d'impôt, ne peuvent être mises qu'à la seule charge des usagers (tribunal de grande instance de Carpentras, Époux Bouzelmat contre commune de Gigondas — 9 juin 1999) » (JO Sénat, n° 07697, 15 novembre 2018, p. 5772).

Par conséquent, le bailleur étant un tiers au contrat souscrit entre le locataire et la compagnie des eaux, cette dernière n'est pas en mesure de vous demander de prendre en charge le règlement des factures de votre locataire défaillant.

Nous vous conseillons donc d'adresser au service des eaux une lettre recommandée avec AR leur demandant instamment d'adresser les factures au seul locataire, au vu des éléments repris ci-avant.

L'UNPI & vous

Les réponses que nous apportons, de manière rapide, le sont toujours sous réserve de l'appréciation souveraine des tribunaux. Nous ne pouvons toutefois pas répondre aux questions personnelles et conseillons de vous adresser à votre Chambre syndicale de propriétaires et copropriétaires qui est la plus à même d'apporter la réponse adaptée à votre cas. Retrouvez les coordonnées de votre Chambre syndicale sur www.unpi.org, rubrique « Réseau UNPI »

ACHATS VENTES IMMEUBLES DE RAPPORT

Vends murs commerciaux occupés de 780 m². Nice centre 35 m. Vitrine d'angle proche de la voie rapide gare SNCF et tramway. Bail neuf, 01/02/2018, loyer 34 k€ HT sous-évalué + foncier et charges. Prix 2,5M. Téléphone: 06 16 08 41 92. M. DESCHAMPS Jean-Luc.

LOCATIONS SAISONNIÈRES

Gîte indépendant à la campagne, à 17 km d'Annecy et 15 km d'Aix Les Bains. Capacité 5 personnes, 2 chambres, jardin de 1000 m². Téléphone: 04 50 68 13 97. M^{me} GAIME Audrey.

GERARDMER Vosges. Été comme hiver, vous pouvez louer un F3 tout confort. Vue

sur lac. Proche de la station de ski et de la ville. 2 chambres, un grand séjour, cuisine ouverte et 2 places de parking. De 400 à 600 euros la semaine suivant la période. M. COSTE Gilbert, 255 Chemin de Launay, 88150 IGNEY, 06 80 74 05 30, cogine@orange.fr.

AUTRES LOCATIONS

Paris 14. Métro Alésia. Immeuble récent. Studio 28 m², DPE: D, meublé exposition sud sur rue calme. Grands placards, pièce douche et WC séparé. Cuisinette, chauffage électrique. Acceptation stagiaire. 900 € mensuel tout compris. Mail: marie.dudan@laposte.net.

RUBRIQUE DIVERS

GMAT COURTAGE, groupement d'artisans depuis 2005, vous permet de

réaliser tous vos travaux de rénovation ou construction sans stress et sans dépenses inutiles (assurances décennale et civile, références, adhésion à une charte qualité, respect des délais). Nous intervenons sur Paris et région parisienne pour les particuliers ou entreprises. Tél.: 01 55 90 65 37 / 06 68 02 00 06. E-mail: contact@gmat-courtage.fr — site internet: <http://www.gmat-courtage.fr>.

Amis propriétaires, vous vendez un bien locatif (maisons, appartements, immeubles...). Je suis multi-investisseur et agent commercial spécialisé dans l'investissement immobilier dans le secteur de la Nouvelle Aquitaine (33-16-17-47-24-40). M. Georges OLIVIER, 06 62 98 67 46, olivier-georges@projetlocatif.fr.

À NE PAS
MANQUER !

En juillet-août, **INSERTION GRATUITE**
DE VOTRE PETITE ANNONCE IMMOBILIÈRE, POUR UNE PARUTION

Comment passer votre annonce ?

- ☐ **INSERTION GRATUITE** de votre petite annonce dans le numéro de juillet-août
- ☐ Votre annonce de 5 lignes pour **25 € TTC**
- ☐ 2 passages pour **40 € TTC**

Ces mentions sont obligatoires pour les annonces publiées dans la presse écrite :

- faire apparaître les deux étiquettes du DPE : étiquette « énergie » et étiquette « climat » (lettres A à G) ;
- remplir la mention suivante pour tout logement dès lors qu'un DPE est requis (cela ne concerne donc pas par exemple les locations saisonnières) :
« Montant estimé des dépenses annuelles d'énergie pour un usage standard : €. Prix moyens des énergies indexés au (abonnements compris) » ;
- intégrer la mention « Logement à consommation énergétique excessive : classe F (ou G) » si le DPE a été réalisé après le 1^{er} juillet 2021 et qu'il classe le logement F ou G (étiquette « énergie »).

Merci de nous faire parvenir votre annonce au plus tard le 10 de chaque mois pour une parution dans le numéro du mois suivant

Bulletin à adresser à : **25 millions de Propriétaires - 11 quai Anatole France - 75007 Paris**

Merci de cocher la rubrique dans laquelle vous souhaitez faire paraître votre annonce :

- | | | |
|---|---|--|
| ☐ Ventes offres | ☐ Achats ventes immeubles de rapport | ☐ Locaux commerciaux ou industriels |
| ☐ Locations saisonnières | ☐ Autres locations | ☐ Viagers |
| | ☐ Terrains | ☐ Divers |

À remplir obligatoirement

Je soussigné Nom : _____ Prénom : _____ Signature : _____

- déclare sur l'honneur que les renseignements portés sur ce bulletin sont exacts et ne sont entachés d'aucune erreur ou omission de caractère trompeur,
- prends note que les annonces relatives à la mise en vente ou à la location d'un bien immobilier doivent obligatoirement comporter les mentions reprises ci-avant.

L'UNPI ET LES RÉSEAUX SOCIAUX

Suivez l'UNPI sur Facebook, Twitter, Youtube et LinkedIn pour rester connecté quotidiennement à l'actualité juridique et immobilière



@unpinationale

07.06.2022 - Invité à échanger avec **Bruno Le Maire** et **Amélie de Montchalain**, Christophe Demerson, président de l'UNPI, a pu faire part de l'inquiétude légitime des **#propriétaires** sur le **#geldesloyers** proposé par certaines associations de consommateurs.

L'occasion de faire entendre la voix de ceux pour qui la **#rénovation énergétique** est également synonyme de **#travaux** et de charges supplémentaires.

Bruno Le Maire a clairement exprimé le souhait de vouloir « répartir la charge » de ces hausses sans viser les seuls bailleurs. L'UNPI, fidèle à sa vocation de défendre les propriétaires et soutenir les **#bailleurs** sera tout particulièrement attentive aux prochaines annonces gouvernementales à ce sujet.



24.05.2022 - L'UNPI Aveyron Rodez fête ses 100 ans!!! 🎂 100 ans d'engagement auprès des propriétaires et de la défense de la propriété immobilière. L'occasion pour Guy Laurens, président de l'UNPI Aveyron et Christophe Demerson d'accueillir Christian Teyssède, maire de Rodez et président du Grand Rodez, en compagnie d'Arnaud Viala, président du Conseil Départemental et Jean-Philippe Keroslian, vice-président.

#logement
#propriétaire
#aveyron
#rodez
#UNPI

@UNPI_FR

Un peu de pédagogie! 📖

Jean Perrin, président de la Région Bourgogne — Franche-Comté et de la Chambre de Dijon est intervenu au JT de France 3 Bourgogne pour expliquer, lui aussi, en quoi le gel des loyers réclamé par certaines associations est une fausse bonne idée!

Christophe Demerson
Pierre HAUTUS

#geldesloyers **#proprietairesengages** **#logement**
#renovation



L'UNPI ET LES RÉSEAUX SOCIAUX

Suivez l'UNPI sur Facebook, Twitter, Youtube et LinkedIn pour **rester connecté quotidiennement à l'actualité juridique et immobilière**



@UNPI_FR



@UNPI_FR - 30.05.2022

Face aux mauvais payeurs, les propriétaires se doivent d'être exigeants et de bien contrôler les justificatifs présentés par les preneurs. L'intervention de @DemersonUNPI au JT #France2

#logement #proprietaire #location



@DemersonUNPI - 25.05.2022

- 📍 Le nouveau #DPE
- 👉 ou comment transformer une bonne idée en catastrophe industrielle.
- 👉 Enjeu 8 millions de logements interdits à la location.



@UNPI_FR
@PierreHautus



@UNPI_FR - 24.05.2022

@PierreHautus était l'invité de @GuillaumePAUL sur @bfmbusiness ce vendredi. L'occasion de rappeler concernant le #geldesloyers que les #propriétaires subissent aussi l'#inflation (charges, taxes foncières, coût des travaux, rénovation énergétique obligatoire...).



Chaine Youtube : @UNPI



Passage de Pierre Hautus, JT 20h - FRANCE 2

Pierre HAUTUS, Directeur Général de l'UNPI, est intervenu dans le journal d'Anne-Sophie Lapix sur France 2. L'occasion pour lui de rappeler que les propriétaires sont également touchés par l'inflation ! Le gel des loyers, c'est aussi une baisse du pouvoir d'achat pour les propriétaires qui subissent la hausse explosive des taxes foncières ✨, les charges et les travaux dont ils ont l'obligation 🏠.

Indice du coût de la construction (ICC)

ICC 4 ^{ème} T 2021 = 1886		INSEE	LES VARIATIONS (en %)		
		100 au 4 ^e T 1953	Annuelles	Triennales	Sur 9 ans
2013	1 ^{er} trimestre	1646	+1,79	+9,15	+34,37
	2 ^e trimestre	1637	-1,74	+7,91	+29,20
	3 ^e trimestre	1612	-2,18	+6,05	+26,73
	4 ^e trimestre	1615	-1,46	+5,35	+27,27
2014	1 ^{er} trimestre	1648	+0,12	+6,05	+29,76
	2 ^e trimestre	1621	-0,98	+1,76	+27,04
	3 ^e trimestre	1627	+0,93	+0,18	+27,31
	4 ^e trimestre	1625	+0,62	-0,79	+22,00
2015	1 ^{er} trimestre	1632	-0,97	+0,93	+19,82
	2 ^e trimestre	1614	-0,43	-3,12	+18,16
	3 ^e trimestre	1608	-1,17	-2,43	+16,44
	4 ^e trimestre	1629	+0,25	-0,61	+15,86
2016	1 ^{er} trimestre	1615	-1,04	-1,88	+16,61
	2 ^e trimestre	1622	+0,50	-0,91	+13,03
	3 ^e trimestre	1643	+2,18	+1,92	+13,86
	4 ^e trimestre	1645	+0,98	+1,86	+11,60
2017	1 ^{er} trimestre	1650	+2,17	+0,12	+10,22
	2 ^e trimestre	1664	+2,59	+2,65	+6,53
	3 ^e trimestre	1670	+1,64	+2,64	+4,77
	4 ^e trimestre	1667	+1,34	+2,58	+9,45
2018	1 ^{er} trimestre	1671	+1,27	+2,39	+11,18
	2 ^e trimestre	1699	+2,10	+5,27	+13,42
	3 ^e trimestre	1733	+3,77	+7,77	+15,38
	4 ^e trimestre	1703	+2,16	+4,54	+13,01
2019	1 ^{er} trimestre	1728	+3,41	+7,00	+14,59
	2 ^e trimestre	1746	+2,77	+7,64	+15,10
	3 ^e trimestre	1746	+0,75	+6,27	+14,87
	4 ^e trimestre	1769	+3,88	+7,54	+15,39
2020	1 ^{er} trimestre	1770	+2,43	+7,27	+13,90
	2 ^e trimestre	1753	+0,40	+5,35	+10,04
	3 ^e trimestre	1765	+1,09	+5,69	+8,68
	4 ^e trimestre	1795	+1,47	+7,68	+9,58
2021	1 ^{er} trimestre	1822	+2,94	+9,04	+12,68
	2 ^e trimestre	1821	+3,88	+7,18	+9,30
	3 ^e trimestre	1886	+6,86	+8,83	+14,44
	4 ^e trimestre	1886*	+5,07	+10,75	+15,07

* Parution INSEE 23/03/2022.

IMPORTANT : la loi Pinel du 18 juin 2014 a supprimé la référence à l'ICC pour déterminer le loyer plafond au moment de la révision triennale légale ou du renouvellement du bail. Cette mesure concerne tous les baux commerciaux conclus ou renouvelés depuis le 1^{er} septembre 2014. Pour ces baux, et sauf à aller au-devant de complications lors de la révision triennale ou du renouvellement du bail, seul l'ILC ou l'ILAT (suivant l'activité exercée) doit donc être utilisé comme indice de référence.

Indice des loyers commerciaux (ILC)

Champ d'application : toutes les activités commerciales, y compris celles exercées par les artisans, peuvent bénéficier de l'ILC. Sont en revanche exclues du champ d'application les activités commerciales exercées dans des locaux à usage exclusif de bureaux, y compris les plates-formes logistiques, ainsi que les activités industrielles.

ILC 4 ^{ème} T 2021 = 118,59		ILC BASE 100 au 1 ^{er} trimestre 2008			
		ILC	Variation annuelle	Variation Triennale	Variation sur 9 ans
2019	1 ^{er} trimestre	114,64	+ 2,48 %	+ 5,76 %	+ 13,10 %
	2 ^e trimestre	115,21	+ 2,33 %	+ 6,28 %	+ 13,14 %
	3 ^e trimestre	115,60	+ 1,90 %	+ 6,48 %	+ 12,93 %
	4 ^e trimestre	116,16	+ 1,84 %	+ 6,66 %	+ 12,86 %
2020	1 ^{er} trimestre	116,23	+ 1,39 %	+ 6,18 %	+ 12,15 %
	2 ^e trimestre	115,42	+ 0,18 %	+ 4,93 %	+ 10,51 %
	3 ^e trimestre	115,70	+ 0,09 %	+ 4,44 %	+ 9,87 %
	4 ^e trimestre	115,79	- 0,32 %	+ 4,01 %	+ 8,95 %
2021	1 ^{er} trimestre	116,73	+ 0,43 %	+ 4,34 %	+ 9,08 %
	2 ^e trimestre	118,41	+ 2,59 %	+ 5,17 %	+ 10,00 %
	3 ^e trimestre	119,70	+ 3,46 %	+ 5,51 %	+ 10,66 %
	4 ^e trimestre	118,59*	+2,42 %	+ 3,97 %	+ 9,46 %

* Parution INSEE 23/03/2022.

A noter :

Jusqu'à présent, l'ILC (créé en 2008 par la loi de modernisation de l'économie) comportait trois composantes :

- l'IPCL (indice des prix à la consommation hors tabac et hors loyers) (50 %),
- l'ICC (25 %),
- l'indice du chiffre d'affaires dans le commerce de détail, en valeur (25 %).

Le décret n° 2022-357 du 14 mars 2022 modifie la formule de calcul de l'ILC à compter du 4^{ème} trimestre 2021 (sans révision des indices publiés antérieurement) en supprimant la 3^{ème} composante (l'UNPI s'est opposée à cette mesure). Est désormais pris en compte l'IPCL à hauteur de 75 % et l'ICC à hauteur de 25 %.

Indice des loyers des activités tertiaires (ILAT)

Champ d'application : activités commerciales exercées dans des locaux à usage exclusif de bureaux, activités effectuées dans les plates-formes logistiques (y compris les entrepôts), activités industrielles, activités des professions libérales.

ILAT 4 ^{ème} T 2021 = 118,97		ILAT BASE 100 au 1 ^{er} trimestre 2010			
		ILAT	Variation annuelles	Variation triennales	Variation sur 9 ans
2018	3 ^e trimestre	112,74	+ 2,16 %	+ 4,41 %	+ 12,90 %
	4 ^e trimestre	113,30	+ 2,18 %	+ 4,75 %	+ 13,57 %
2019	1 ^{er} trimestre	113,88	+ 2,18 %	+ 5,25 %	+ 13,88 %
	2 ^e trimestre	114,47	+ 2,20 %	+ 5,59 %	+ 14,00 %
	3 ^e trimestre	114,85	+ 1,87 %	+ 5,67 %	+ 13,89 %
	4 ^e trimestre	115,43	+ 1,88 %	+ 5,96 %	+ 13,94 %
2020	1 ^{er} trimestre	115,53	+ 1,45 %	+ 5,59 %	+ 13,31 %
	2 ^e trimestre	114,33	- 0,12 %	+ 4,04 %	+ 11,28 %
	3 ^e trimestre	114,23	- 0,54 %	+ 3,51 %	+ 10,22 %
	4 ^e trimestre	114,06	-1,19 %	+ 2,87 %	+ 9,04 %
2021	1 ^{er} trimestre	114,87	-0,57 %	+ 3,07 %	+ 9,08 %
	2 ^e trimestre	116,46	+ 1,86 %	+ 3,97 %	+ 9,87 %
	3 ^e trimestre	117,61	+ 2,96 %	+ 4,32 %	+ 10,47 %
	4 ^e trimestre	118,97*	+ 4,30 %	+ 5,00 %	+ 11,47 %

* Parution INSEE 23/03/2022.

Indice de référence des loyers - IRL « nouvelle version »

POUR L'INDEXATION DES LOYERS D'HABITATION À COMPTER DU 10 FÉVRIER 2008

Cet indice concerne les locations soumises à la loi du 6 juillet 1989 (c'est-à-dire essentiellement les locations à usage d'habitation principale ou à usage mixte professionnel et d'habitation principale), les locations meublées, les bâtiments d'habitation loués dans le cadre de baux ruraux (article L. 411-II du Code rural) et les loyers relevant de la location-accession à la propriété (article 7 de la loi n° 84-595 du 12 juillet 1984). Cet indice est publié chaque trimestre par l'Insee.

IRL 1 ^{er} T 2022 = 133,93	1 ^{er} TRIMESTRE		2 ^e TRIMESTRE		3 ^e TRIMESTRE		4 ^e TRIMESTRE	
	En niveau	Variation annuelle	En niveau	Variation annuelle	En niveau	Variation annuelle	En niveau	Variation annuelle
2018	127,22	+ 1,05 %	127,77	+ 1,25 %	128,45	+ 1,57 %	129,03	+ 1,74 %
2019	129,38	+ 1,70 %	129,72	+1,53%	129,99	+ 1,20 %	130,26	+ 0,95 %
2020	130,57	+ 0,92 %	130,57	+0,66%	130,59	+ 0,46 %	130,52	+0,20%
2021	130,69	+ 0,09 %	131,12	+0,42%	131,67	+ 0,83 %	132,62*	+1,61 %
2022	133,93*	+ 2,48 %						

* Parution Insee 15/04/2022

Indice mensuel des prix à la consommation*

(HORS TABAC, MÉNAGES URBAINS DONT LE CHEF EST OUVRIER OU EMPLOYÉ, BASE 2015)

Indice mensuel des prix 05/2022 = 110,42

	JANV.	FÉV.	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUIL.	AOÛT	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.
2019	102,36	102,45	103,21	103,52	103,65	103,86	103,43	103,88	103,79	103,75	103,71	104,12
2020	103,64	103,64	103,61	103,52	103,59	103,65	104,00	103,84	103,55	103,51	103,62	103,77
2021	103,92	103,91	104,59	104,70	105,01	105,16	105,10	105,71	105,65	106,07	106,45	106,63
2022	106,87	107,71	109,29	109,67	110,42							

* En janvier 2016, l'indice des prix à la consommation a changé d'année de référence (base 100 en 2015).

Indice bâtiment national BT 01*

BT01 03/2022 = 123,3

	JANV.	FÉV.	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUIL.	AOÛT	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.
2019	110,1	110,3	110,6	110,9	111,0	111,2	111,2	111,6	111,4	111,4	111,3	111,6
2020	111,8	111,8	111,7	111,5	111,7	112,0	112,2	112,5	112,9	112,9	113,2	113,6
2021	114,4	115,2	116,1	116,3	116,6	117,5	118,5	118,5	118,6	119,1	119,5	119,7
2022	121,4	122,2	123,3									

* Nouvelle valeur, base 100 en 2010

Indice

FÉDÉRATION FRANÇAISE
DU BÂTIMENT
BASE I EN 1941

Depuis le 1^{er} juillet 1983, le versement destiné aux transports en commun a été étendu à toute l'Île-de-France. En conséquence, la FFB ne publie plus qu'une seule valeur, prenant en compte l'incidence de ce versement. Le coefficient de raccordement avec valeur applicable aux départements dans lesquels le versement destiné aux transports en commun n'était pas pris en compte est de 0,995.

2019	4 ^e T	994,3
2020	1 ^{er} T	995,1
	2 ^e T	995,2
	3 ^e T	996,8
	4 ^e T	1000,5
2021	1 ^{er} T	1022,3
	2 ^e T	1033,4
	3 ^e T	1055,2
	4 ^e T	1066,4
2022	1 ^{er} T	1101

Taux de l'intérêt légal

Un arrêté du 26 décembre 2021 (JO du 28 décembre) fixe les taux de l'intérêt légal pour le 1^{er} semestre 2022, l'un pour les personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels, l'autre pour tous les autres cas.

Ces taux sont désormais actualisés une fois par semestre (sachant que les taux indiqués dans le tableau sont des taux annuels). Pour calculer l'intérêt dû sur le semestre, il faut appliquer la formule : montant dû X taux annuel valable pour le semestre X jours de retard dans ce semestre / 365 jours.

Débitéur	Créancier	Type de taux	
Particulier	Particulier	3,13 %	Particulier : personne physique n'agissant pas pour des besoins professionnels. Professionnel : tous les autres cas.
Professionnel	Particulier	3,13 %	
Professionnel	Professionnel	0,76 %	
Particulier	Professionnel	0,76 %	

Salaires et divers : nouveau calcul du salaire brut des salariés de la branche des gardiens et employés d'immeubles



© Photo Louis Paulin

Depuis la publication des avenants 88, 88 bis et 92 (J.O. du 6 mai 2017), le salaire brut conventionnel se calcule de la manière suivante (applicable depuis la paye de juin 2017) :

(coefficient hiérarchique X valeur du point) + valeur fixe.

Ce calcul tient compte de la pesée des postes effectuée par le syndicat de l'immeuble dont dépendent les salariés, pesée qui devait être effectuée pour fin février 2016.

Cette pesée des postes de travail plus proche de la réalité a défini un nouveau coefficient hiérarchique pour les salariés. Les nouveaux coefficients hiérarchiques s'échelonnent de 580 à 705. Ces deux valeurs sont théoriques, le premier niveau réel de la nouvelle classification étant de 583 (soit quatre échelons « a » et un échelon « b » généralement en « technicité »). Une fois le nouveau coefficient hiérarchique défini, il y a lieu de le multiplier par la valeur du point qui correspond à sa catégorie.

A compter du 1^{er} juillet 2022 et après la publication au Journal Officiel, le 14 juin 2022, de l'arrêté portant extension de l'avenant 105 du 4 février 2022, les valeurs sont :

- **Catégorie A (employé d'immeuble - temps de travail en heures) : 1,4000 €.**

- **Catégorie B (gardien d'immeuble - grille de travail en UV) : 1,6147 €.**

Enfin, à ce premier calcul, il y a lieu d'ajouter la **valeur fixe conventionnelle de 800 €** (avenant 105).

A noter : plusieurs niveaux de la catégorie A vont se retrouver en dessous du SMIC (depuis le 1^{er} mai 2022, le SMIC brut mensuel est fixé à 1 645,58 € sur la base de la durée légale du travail de 35 heures hebdomadaires). Il y aura donc lieu de compenser la différence afin de respecter cette valeur minimale.

- **Salaire en nature logement (au m²) :**

Catégorie 1 : 3,269 € ; catégorie 2 : 2,581 € ; catégorie 3 : 1,906 €. Cette évaluation ne peut toutefois être inférieure à 72,30 € si une seule pièce (ou 38,70 € par pièce si plusieurs pièces).

- **Salaire en nature électricité, gaz, chauffage, eau chaude :** 0,1740 € le kWh tarif EDF (électricité verte) à compter du 1^{er} janvier 2020.

- **Prime de tri sélectif :** l'avenant 100 a rappelé les modalités d'attribution et de rétribution de la prime de tri sélectif. En effet certaines communes ont développé ce tri en multipliant les bacs de collecte. Il a donc été rappelé que la prime n'est pas attribuée en fonction du nombre de bacs mais bien en fonction de l'activité générale que constitue la collecte sélective. Il a également été rappelé que conventionnellement (à l'exception des Alpes Maritimes où un avenant départemental impose le paiement de la prime de tri sélectif aux employés de cat. A) cette prime n'est pas due aux salariés de catégorie A.

Le montant de la prime a été revalorisé de la manière suivante : **1,20 € brut par lot principal** avec un **minimum de 24 €** et un **maximum de 192 €**.

- **Astreinte de nuit :** 155 €

- **Plafond de sécurité sociale année 2022 :** 3 428 €.

Taux de l'usure

LES TAUX DE L'USURE APPLICABLES À COMPTER DU 1^{er} AVRIL 2022 ONT ÉTÉ PUBLIÉS AU J.O. DU 29 MARS 2022

* Pour apprécier le caractère usuraire du taux effectif global d'un découvert en compte ou d'un prêt permanent, le montant à prendre en considération est celui du crédit effectivement utilisé.

	Taux effectifs pratiqués au 1 ^{er} T 2022 par les établissements de crédit	Seuil de l'usure applicable à compter du 1 ^{er} avril 2022
PRÊTS IMMOBILIERS AUX PARTICULIERS		
• Prêts à taux variable	1,74 %	2,32 %
• Prêts relais	2,15 %	2,87 %
PRÊTS À LA CONSOMMATION		
• Prêts d'un montant ≤ à 3000 €*	15,83 %	21,11 %
• Prêts d'un montant > à 3000 € et ≤ à 6000 €*	7,39 %	9,85 %
• Prêts d'un montant > à 6000 €*	3,7 %	4,93 %

Plus-values immobilières

TAUX D'ABATTEMENT ANNUEL EN VIGUEUR

Durée de détention du bien	Impôt sur le revenu (19%)	Prélèv. sociaux (17,2%)	Durée de détention du bien	Impôt sur le revenu (19%)	Prélèv. sociaux (17,2%)
Moins de 6 ans	0 %	0 %	Entre 18 et 19 ans	78 %	21,45 %
Entre 6 et 7 ans	6 %	1,65 %	Entre 19 et 20 ans	84 %	23,10 %
Entre 7 et 8 ans	12 %	3,30 %	Entre 20 et 21 ans	90 %	24,75 %
Entre 8 et 9 ans	18 %	4,95 %	Entre 21 et 22 ans	96 %	26,40 %
Entre 9 et 10 ans	24 %	6,60 %	Entre 22 et 23 ans	E	28 %
Entre 10 et 11 ans	30 %	8,25 %	Entre 23 et 24 ans	X	37 %
Entre 11 et 12 ans	36 %	9,90 %	Entre 24 et 25 ans	O	46 %
Entre 12 et 13 ans	42 %	11,55 %	Entre 25 et 26 ans	N	46 %
Entre 13 et 14 ans	48 %	13,20 %	Entre 26 et 27 ans	É	55 %
Entre 14 et 15 ans	54 %	14,85 %	Entre 27 et 28 ans	R	64 %
Entre 15 et 16 ans	60 %	16,50 %	Entre 28 et 29 ans	A	73 %
Entre 16 et 17 ans	66 %	18,15 %	Entre 29 et 30 ans	T	82 %
Entre 17 et 18 ans	72 %	19,80 %	Entre 30 et 31 ans	I	91 %
			Entre 31 et 32 ans	O	91 %
			Entre 32 et 33 ans	N	Exonération

A noter : selon l'article 1609 nonies G du CGI, une taxe forfaitaire supplémentaire (entre 2 et 6 %) s'applique aux ventes générant une plus-value nette imposable supérieure à 50 000 € (ce seuil de 50 000 € s'apprécie après prise en compte de l'abattement pour durée de détention). Certaines ventes ne sont pas concernées par cette surtaxe (exemples : les cessions exonérées d'impôt sur le revenu comme la vente de la résidence principale, la cession de terrains à bâtir).

Loi de 1948 : la sortie

Le bailleur ne peut pas proposer un bail de huit ans pour sortir de la loi de 1948 à son locataire ou occupant dont les ressources, cumulées avec celles des autres occupants du logement, sont inférieures aux seuils fixés par décret (art. 29 de la loi du 23/12/1986). Conséquence : pour toute proposition de sortie de la loi de 1948 faite à compter du 1^{er} janvier 2022, les revenus nets imposables de l'année 2021 doivent être supérieurs aux seuils de ressources indiqués dans le tableau ci-dessous.

Nombre de personnes par foyer	Revenus nets Île-de-France	Revenus nets province
1 personne	40 802 €	30 601 €
2 personnes	49 792 €	37 343 €
3 personnes	58 781 €	44 087 €
4 personnes	67 772 €	50 829 €
Personne en +	+ 8 990 €	+ 6 742 €

RENTES VIAGÈRES

Les taux de majoration pour 2022

Un arrêté du 20 décembre 2021, publié au JORF le 24 décembre 2021 a fixé à 1,4 % la revalorisation des taux de majoration pour les rentes servies en 2022. Ainsi les taux de majoration applicables en 2022 sont les suivants :

Période au cours de laquelle est née la rente originaire	Taux de majoration applicable
Avant le 01/08/1914	112 302,10
Du 01/08/1914 au 31/12/1918	64 132,30
Du 01/01/1919 au 31/12/1925	26 950,30
Du 01/01/1926 au 31/12/1938	16 490,90
Du 01/01/1939 au 31/08/1940	11 875,40
Du 01/09/1940 au 31/08/1944	7 190,90
Du 01/09/1944 au 31/12/1945	3 499,20
Années 1946, 1947, 1948	1 638,80
Années 1949, 1950, 1951	892,50
Années 1952 à 1958 incluse	651,00
Années 1959 à 1963 incluse	526,70
Années 1964 et 1965	493,10
Années 1966, 1967, 1968	465,10
Années 1969 et 1970	434,60
Années 1971, 1972 et 1973	377,40
Année 1974	264,80
Année 1975	245,00
Années 1976 et 1977	215,30
Année 1978	192,90
Année 1979	167,00
Année 1980	137,00
Année 1981	110,10
Année 1982	95,00
Année 1983	85,50
Année 1984	77,10
Année 1985	72,30
Année 1986	69,50
Année 1987	65,40
Année 1988	61,80
Année 1989	57,70
Année 1990	53,60
Année 1991	49,90
Année 1992	46,00
Année 1993	43,30
Année 1994	40,90
Année 1995	38,00
Année 1996	36,00
Année 1997	34,40
Année 1998	32,80
Année 1999	32,30
Année 2000	30,50
Année 2001	28,50
Année 2002	25,90
Année 2003	24,10
Année 2004	22,20
Année 2005	19,90
Année 2006	17,60
Année 2007	15,80
Année 2008	14,10
Année 2009	12,80
Année 2010	11,10
Année 2011	9,30
Année 2012	7,30
Année 2013	6,00
Année 2014	5,50
Année 2015	5,40
Année 2016	5,30
Année 2017	4,20
Année 2018	2,60
Année 2019	1,60
Année 2020	1,40



BROKER D'IMMEUBLES

**Le spécialiste
de la vente
d'immeubles
à Paris et dans
les grandes
agglomérations**



Vente-Immeuble.paris

37 rue d'Amsterdam - 75008 PARIS

+33 (0)1 53 32 50 16

contact@vente-immeuble.paris

www.vente-immeuble.paris