LesEchos.fr

La division de propriété : une solution d'avenir

SÉBASTIEN JOUËT / FONDATEUR ET DIRIGEANT DE | LE 13/04 À 10:59

La division des biens immobiliers est à l'origine de la création de nos villes et villages. Chaque maison ou immeuble a été construit sur une nouvelle parcelle à bâtir, elle-même détachée d'un terrain plus vaste. Cette technique ancienne doit être remise au goût du jour. Elle répond en effet à plusieurs besoins : produire du logement, vendre plus vite et plus cher, acheter moins cher.

Les propriétaires de maisons individuelles sont détenteurs d'un pouvoir insoupçonné. Ils peuvent à eux seuls produire de nouveaux logements plus rapidement que quiconque : promoteurs privés et pouvoirs publics inclus. Cette possibilité est à la portée de tous. Il suffit pour les particuliers de vendre une partie de leur propriété pour permettre la production de nouveaux logements. Plus précisément, il s'agit pour un propriétaire de diviser son bien immobilier, un terrain, mais aussi une maison, pour le vendre par lots : parcelles de terrains à bâtir ou appartements.

Un concept ancien et novateur

Un particulier peut ainsi décider de détacher une partie de son terrain pour la vendre en tant que nouvelle(s) parcelle(s) à construire, conservant son habitation existante avec un plus petit terrain. C'est ce qu'on appelle la division parcellaire. Ou bien encore, vendre son logement après avoir divisé son terrain, pour construire sur la parcelle détachée une maison plus conforme à ses besoins (maison de plain-pied pour une personne âgée, maison plus économe en énergie, par exemple).

Voire même, céder les deux lots : la maison avec un jardin plus petit et un ou plusieurs terrain(s) à bâtir. Le propriétaire d'une grande maison ou d'un immeuble peut aussi décider de diviser son bien pour le vendre en plusieurs parties. C'est ce qu'on appelle la vente à la découpe. Le concept de division est à la fois ancien et novateur. Et, avec lui, une fois n'est pas coutume, les propriétaires privés ont la main, car ce sont eux qui sont au cœur du processus de division. Cela permet de construire un ou plusieurs logements à partir d'une seule unité d'habitation.

Sans artifice

Grâce à la division de maisons, d'immeubles ou de parcelles, les intérêts individuels (valorisation du patrimoine) peuvent naturellement servir l'intérêt collectif, à savoir la production de logements abordables pour satisfaire les besoins sur le territoire. Atout supplémentaire, la création de cette offre d'habitat supplémentaire rencontre la demande sans artifice. La raison ? Le propriétaire connaît parfaitement le marché immobilier de son secteur (tendances, niveau des prix, solvabilité de la demande, etc.) et ne s'engage dans une opération de division-vente qu'une fois intimement convaincu de la faisabilité de son projet. La technique de la division de biens immobiliers en plusieurs lots est donc une solution simple pour produire du logement dans les zones tendues, précisément là où sont les besoins les plus importants et le foncier disponible a priori le plus rare et le plus cher.

Des gisements de foncier privé

En immobilier, nous n'en sommes pas à un paradoxe près. Et, c'est tant mieux. En effet, contrairement aux idées reçues – ou du moins à ce que veulent nous laisser croire certains Cassandres –, le foncier disponible existe bel et bien, qu'il soit bâti ou non bâti. De plus, en grande quantité et immédiatement mobilisable. Ce sont bel et bien les millions de mètres carrés disponibles chez les particuliers. On estime à un million, le

nombre de terrains de plus de 1 000 m² sur lesquels n'est construite qu'une seule maison. En sachant que 20 % des propriétés privées (parc de maisons individuelles) actuelles pourraient faire l'objet d'une division. Il est par conséquent possible de produire du logement dans nos villes (et villages) en utilisant le foncier bâti ou non bâti disponible là où il existe, c'est-à-dire chez les particuliers.

Une solution gagnant-gagnant

L'opération de division-vente est novatrice dans la mesure où, chaque partie : vendeur comme acheteur, sort vainqueur de la transaction immobilière. C'est pour chacun une opération financière avantageuse. Pour le vendeur, la division en plusieurs lots de son bien immobilier est une solution efficace pour se prémunir à la fois d'une baisse des prix de la pierre, mais aussi pour tirer le meilleur parti de son patrimoine. Diviser son bien pour le vendre en plusieurs parties est un mécanisme simple d'optimiser la valeur de sa propriété, voire même de l'augmenter. En effet, diviser avant de vendre est une stratégie gagnante puisque la valeur vénale d'un bien immobilier vendu en plusieurs parties est supérieure à sa valeur vendue en un seul bloc. C'est une constante : plus la surface est petite et plus le prix au mètre carré est important.

Le vendeur peut ainsi vendre son bien à un prix plus élevé qu'en le vendant en un seul bloc. L'opération est surtout intéressante, dans les zones urbaines tendues où les logements et les terrains constructibles sont rares. En procédant à sa division, l'avantage pour le vendeur consiste donc à vendre son bien plus cher, mais aussi plus vite. C'est une réalité incontestable : il est plus facile de trouver deux acheteurs pour deux biens abordables, plutôt qu'un seul sur un budget plus élevé.

La division de propriété valorise ainsi le bien au mieux sans pour autant léser l'acquéreur. Celui-ci accède non seulement à des logements dans des zones bien situées, bien desservies et proches des bassins d'emplois, ce qui lui permet de réduire ses déplacements domicile-travail, et du même coup sa facture transports. Mais, surtout, en achetant un bien (terrain ou logement) issu d'une division, l'acquéreur va pouvoir acheter moins cher que le prix du marché. Explication.

Nous l'avons vu, la division d'un bien immobilier permet de générer une **valeur ajoutée** importante. Et, en pratique, cette valeur ajoutée est partagée entre le vendeur et l'acheteur. Résultat, chacun est gagnant. Diviser avant de vendre a par conséquent le mérite d'apporter une double réponse aux besoins, a priori antagonistes, des deux parties : vendre plus cher pour les vendeurs et acheter moins cher pour les acquéreurs.

Diviser n'est pas jouer

La spirale vertueuse est enclenchée. Mais la vigilance est de rigueur, car diviser n'est pas jouer. Cette opération complexe ne s'improvise pas et requiert des compétences solides et multiples, tant juridiques, que techniques et architecturales. De plus en plus de professionnels proposent ce type de prestations aux particuliers. Mais rares sont ceux à proposer exclusivement, en tant qu'experts et spécialistes, un service de division et de commercialisation totalement sécurisé. Avec pour la plus innovante, un prix de vente et un délai garantis par contrat pour l'ensemble de l'opération. Le **recours** à un acteur spécialiste et qualifié est chaudement recommandé pour mener à bien le projet de division-vente.

Une densification douce

Enfin, pour les plus sceptiques, sachez que produire du logement à partir de la division ne coûte structurellement rien à la collectivité publique puisqu'il est inutile de concevoir des infrastructures dédiées, comme des voies de circulation, des réseaux d'eau potable, d'électricité, d'assainissement, etc. La raison ? Les nouvelles parcelles constructibles ou les nouveaux logements produits à partir de maisons existantes sont créés dans des zones déjà bâties, viabilisées et équipées.

Last but not least, il est vital de souligner que la division d'un bien immobilier n'impacte pas les milieux naturels, car elle n'engendre aucune consommation nouvelle d'espace. Il s'agit juste de densifier l'existant, c'est-à-dire de l'optimiser. Une sorte de recyclage urbain ou densification douce en quelque sorte : les

nouveaux logements s'intègrent naturellement au paysage urbain. Cette production de logements respectueuse stoppe donc l'étalement urbain. Qui dit mieux ? ●