

SPÉCIAL IMMOBILIER

Le retour des bonnes affaires

Alors que le repli de la cote est désormais généralisé, y compris à Paris et dans les métropoles régionales, les acheteurs imposent plus facilement leurs exigences. Analyse détaillée et perspectives d'évolution du marché.

Voilà des années qu'ils attendaient ce moment. Un peu partout en France, les acquéreurs peuvent à nouveau prendre le temps de comparer les annonces de vente, de visiter les logements et... d'en négocier le prix! Les agents immobiliers, soucieux de préserver le chiffre d'affaires de leurs boutiques, les chouchoutent d'ailleurs tout particulièrement. Même les banquiers ont basculé de leur côté, puisque emprunter n'a jamais été aussi peu cher (en un an, les taux d'intérêt sur vingt ans ont fléchi de 2,95 à seulement 2,70%). Les vendeurs, eux, font grise mine. Et si certains s'acharnent à évaluer leur bien au prix fort, la plupart, incapables de retarder indéfiniment la transaction, finissent par craquer et revoir leurs prétentions à la baisse. Dans certaines villes, on ne compte plus les ventes à perte, acceptées la mort dans l'âme par des propriétaires ayant acheté il y a sept ans, au plus haut.

Résultat: le rabais moyen concédé ne cesse de se creuser. Dans les petites villes de province, il dépasse fréquemment 10%, qu'il s'agisse d'appartements en centre-ville ou de belles maisons avec jardin. Mais les ristournes, de 5 à 10%, sont aussi de mise dans les

Suite page 106 ▶

VILLE PAR VILLE, RETROUVEZ TOUS LES PRIX DANS VOTRE RÉGION

Ce numéro exceptionnel de Capital comporte, pour sa partie consacrée à l'immobilier, sept éditions régionales. Pour nos lecteurs désireux de connaître les dernières tendances sur l'ensemble du marché français, nous publions aussi une huitième édition, nationale, qui les réunit toutes (voir page 121). Les milliers de chiffres compilés ici ont été collectés par une équipe d'une quinzaine de journalistes, entre les mois de mai et juillet derniers, auprès des meilleurs experts (agents immobiliers, notaires et promoteurs). Nous les remercions cette année encore pour leur précieuse collaboration.

Dossier coordonné par Julien Bouyssou, avec Sylvain Deshayes (réécriture), Fabien Morançais, Catherine Cochereau, Caroline Comte, Juliette Démoufiez, Marta Moura (secrétariat de rédaction), Serge Bourguignon, Catherine Minot, Michel Wechsler (révision), Sylvie Fraisse (photo), Jérémy Heylen, Sabine Meynard-Gueye (maquette).

PHOTOS: Dossier immobilier - ANSA



p. 123



► *Suite de la page 105*

secteurs où les tarifs avaient le plus grimpé, à Bordeaux, Nice ou dans les stations balnéaires. Sans oublier la capitale: même dans les arrondissements les plus chics, les logements avec défauts (dernier étage sans ascenseur, biens nécessitant de gros travaux, etc.) partent désormais à 1 000 euros de moins le mètre carré. Quant à certaines surfaces familiales des beaux quartiers, elles s'enlèvent à des tarifs oubliés depuis longtemps, de 7 500 euros le mètre carré... A la clé sans doute, pour les plus habiles de ces acheteurs, de jolies plus-values à attendre.

Et vous, pouvez-vous espérer une belle opération? Ou, à l'inverse, serez-vous capable de défendre, un minimum, votre tarif? Pour le savoir, lisez notre dossier, où vous retrouverez, comme chaque année, les données les plus précises du marché. Entre mai et juillet derniers, une équipe d'une quinzaine de journalistes a enquêté auprès des agents immobiliers, des notaires et des spécialistes du secteur. Cela afin d'établir les prix actualisés dans plus de 110 villes en région, ainsi qu'à Paris et dans cinquante communes de sa périphérie.

Vous y trouverez aussi la tendance à prévoir dans les prochains mois, qui restera globalement favorable aux acheteurs. C'est ainsi que les taux d'intérêt devraient désormais stagner, la politique accommodante de la BCE permettant aux banques de prêter à bas prix. «Attention, quelques établissements, confrontés à la libéralisation de l'assurance emprunteur imposée par la loi Hamon, pourraient tenter de se rattraper sur le taux», prévient cependant Ulrich Maurel, fondateur du courtier ImmoPrêt. Raison de plus pour faire jouer la concurrence, comme nous vous y invitons (voir page 108). Ceux qui visent l'ancien avec travaux pourront par ailleurs compter, dès le début de 2015, sur le nouveau prêt à taux zéro annoncé par le gouvernement. «Mais il sera cantonné aux centres-bourgs en zone rurale», rappelle

Ludovic Huzieux, gérant associé chez Artémis Courtage.

Depuis mars dernier, les candidats à l'achat profitent aussi de la loi Alur. Comme vous le lirez page 112, celle-ci a renforcé les obligations d'information du vendeur, à commencer par la traditionnelle petite annonce qui, en plus du diagnostic de performance énergétique, devra mentionner le nombre de lots dans la copropriété ou le montant des charges annuelles. Quant à l'avant-contrat de vente, on doit désormais lui annexer une dizaine de

documents, dont les trois derniers procès-verbaux d'assemblée générale ou le montant global des impayés de charges. Autant d'éléments précieux pour négocier au plus juste le prix des appartements. Dernière tendance: une explosion à prévoir de l'offre de biens, notamment en matière de petites surfaces. Les quelque 270 000 investisseurs ayant acheté, entre 2003 et 2008, sous le régime de la loi Robien commencent en effet à être libérés de leur engagement de location de neuf ans. Et seront donc tentés de

mettre sur le marché, d'ici à 2017, ces logements défiscalisés.

Certes, souligneront les plus grincheux, les prix restent pour l'heure élevés. Et le scénario, jusqu'ici démenti, de l'éclatement de la bulle ne peut être totalement exclu. Le cabinet Pythagore Consult anticipe ainsi un recul de 30% d'ici cinq à dix ans. Mais encore faut-il avoir les moyens d'attendre! Alors que déjà, pour les plus beaux biens du centre de Paris ou des zones à l'offre restreinte, les prix tendent à se raffermir...

Julien Bouyssou ●

TOUS LES SERVICES IMMOBILIERS SUR Capital.fr



En complément de ce grand dossier, Capital.fr vous propose une palette de services indispensables et gratuits. Que vous soyez primo-accédant ou investisseur, ils vous aideront à dénicher le logement idéal. **Plus de 1,6 million de petites annonces géolocalisées** Grâce à notre partenaire SeLoger.com, accédez à 1,6 million d'annonces dans toute la France, dont près de 260 000 logements à louer, 1,3 million à vendre dans l'ancien et le neuf et des milliers

de biens de prestige. Pour votre recherche, aidez-vous de nos alertes par e-mail, envoyées dès qu'une annonce correspond à vos critères, ainsi que de notre outil pour estimer la valeur du logement visé (en partenariat avec Drimki). Et économisez sur votre assurance habitation grâce à notre comparateur de contrats (avec Misterassur.com). **Un courtier pour décrocher le meilleur crédit** Remplissez un formulaire en ligne et soyez gratuitement informé des offres bancaires les

plus attractives du moment. Vous pourrez alors confier votre dossier à un expert du courtage, qui négociera à votre place auprès de l'établissement choisi. **Simulez votre investissement locatif** Retrouvez nos outils destinés à l'investissement dans l'immobilier neuf défiscalisant, dont le simulateur de rentabilité pour les acquisitions en loi Duflot ou en LMNP. Et protégez vos futurs revenus en choisissant une assurance loyers impayés (via GeranceCenter).

CRÉDIT Des taux au plancher, mais pas pour tous les profils

Alors que le coût des crédits ne cesse de baisser, nos conseils pour dénicher les meilleurs financements et profiter de la toute nouvelle libéralisation de l'assurance emprunteur.

Du jamais-vu! Après un léger rebond fin 2013, les taux d'intérêt sont vite repartis à la baisse, pour atteindre cet été leur plus bas niveau depuis l'après-guerre. Résultat, on s'endette désormais à 2,70% sur vingt ans, contre 2,95% en juillet 2013. Une période de taux cassés qui semble partie pour durer, la BCE ayant décidé, en soutien à l'économie, d'adopter une politique monétaire accommodante. «Quant aux banques, elles sont en quête de nouveaux clients»,

assure Pascal Beuvelet, président d'In & Fi Crédits. Le hic, c'est qu'elles visent en priorité ceux au pedigree impeccable. Mais ne désespérez pas : que vous soyez en CDD ou travailleur indépendant, jeune ou retraité, grâce à nos conseils, vous saurez vous aussi comment profiter de l'aubaine.

Soignez votre apport personnel et les autres détails de votre dossier

Même si le crédit n'a jamais été aussi peu cher, ne comptez pas sur les banques pour vous faire

Suite page 110 ▶

Maël Bernier, directrice de la communication du courtier Meilleurtaux.com

«**Désormais, réduire la note en déléguant son assurance sera plus facile.**»



Taux négociés pour un couple de cadres

Leur profil : 42 et 41 ans, cadres en CDI dans le privé, non-fumeurs, avec un revenu de 100 000 euros par an. Achat d'un trois-pièces à Asnières-sur-Seine, via un prêt de 275 000 euros sur quinze ans, auxquels s'ajoutent 50 000 euros d'apport personnel.

Courtier	Taux nominal	Taux d'assurance	Taux effectif global*	Commentaire
AB Courtage	2,17%	0,56% (1)	3,16%	Deux CDI, des revenus confortables et un apport personnel supérieur à 15%. Voilà le type de profil que les banques s'arrachent. Résultat, trois de nos courtiers ont su décrocher un TEG inférieur à 3% sur quinze ans. Même s'il subsiste un sacré écart entre le moins cher (Meilleurtaux) et le plus coûteux (In & Fi).
Cafpi	2,35%	0,40% (2)	3,10%	
Empruntis	2,10%	0,30% (2)	2,65%	
In & Fi Crédits	2,30%	0,70% (1)	3,66%	
Meilleurtaux.com	2,30%	0,15% (1)	2,57%	
Vousfinancer.com	2,30%	0,29% (1)	2,81%	

* TEG, hors frais de garantie. (1) Sur le capital emprunté. (2) Sur le capital restant dû.

Taux négociés pour un couple d'indépendants

Leur profil : 39 et 35 ans, avocat et auteur, fumeurs, avec un revenu de 86 000 euros par an. Achat d'une maison à Saint-Malo, via un emprunt de 310 000 euros sur vingt ans, auxquels s'ajoutent 40 000 euros d'apport personnel.

Courtier	Taux nominal	Taux d'assurance	Taux effectif global*	Commentaire
AB Courtage	2,47%	0,46% (2)	3,27%	Bien que leurs revenus soient irréguliers, ce couple d'indépendants décroche des offres à peine en retrait par rapport à celles qu'un couple en CDI aurait obtenues. Une fois n'est pas coutume, les différents courtiers sollicités, le réseau In & Fi mis à part, se tiennent d'ailleurs dans un mouchoir de poche.
Cafpi	2,70%	0,46% (2)	3,22%	
Empruntis	2,60%	0,38% (2)	3,24%	
In & Fi Crédits	2,65%	0,68% (1)	3,88%	
Meilleurtaux.com	2,70%	0,22% (1)	3,07%	
Vousfinancer.com	2,60%	0,46% (2)	3,37%	

Taux négociés pour un couple avec un seul CDI

Leur profil : 29 et 28 ans, l'un en CDI, l'autre en CDD. Professeur des écoles (fumeur) et secrétaire médicale (non-fumeuse), revenus de 45 600 euros. Achat d'un T2 à Toulouse, via un prêt de 130 000 euros sur vingt-cinq ans, et 10 000 euros d'apport.

Courtier	Taux nominal	Taux d'assurance	Taux effectif global*	Commentaire
AB Courtage	3,60%	0,50% (2)	4,42% (5)	Un emploi en CDD et la faiblesse de l'apport personnel font grimper la facture. Pour convaincre, mieux vaudra que le CDD justifie d'une bonne ancienneté et que le CDI apporte l'essentiel (jusqu'à 70%) des revenus du couple. Chez Meilleurtaux, l'emprunt ne repose d'ailleurs que sur ses seules épaules !
Cafpi	3,05%	0,56% (1)	4,04% (4)	
Empruntis	2,95%	0,20% (2)	3,29% (3)	
In & Fi Crédits	3,55%	0,54% (1)	4,46%	
Meilleurtaux.com	3,35%	0,11% (2)	3,52% (1)	
Vousfinancer.com	3,05%	0,27% (2)	3,47% (2)	

* TEG, hors frais de garantie. (1) Sur le capital emprunté (2) Sur le capital restant dû. (3) A condition que le CDI apporte de 52 à 70% des revenus du couple. (4) Le CDD devra justifier d'une bonne ancienneté. (5) Seul le revenu du CDI est pris en compte (1 800 euros par mois).

Taux négociés pour un couple de retraités

Leur profil : retraités de 65 et de 62 ans, non-fumeurs, avec un total de pension de 42 000 euros par an. Achat d'un trois-pièces à La Rochelle, via un emprunt de 150 000 euros sur douze ans, auxquels s'ajoutent 80 000 euros d'apport personnel.

Courtier	Taux nominal	Taux d'assurance	Taux effectif global*	Commentaire
AB Courtage	2,50%	1,30% (1)	4,87%	Pour cet emprunt sur à peine douze ans, et malgré 50% d'apport, impossible pour notre couple de se financer à moins de 3%. La faute à des revenus jugés trop modestes. Et au taux d'assurance, de 2 à 3 fois plus élevé que pour les autres profils. Mais Meilleurtaux promet tout de même de les financer à 3,11%.
Cafpi	2,25%	0,66% (2)	3,75%	
Empruntis	2,25%	0,96% (2)	3,97%	
In & Fi Crédits	2,70%	1,24% (1)	5,03%	
Meilleurtaux.com	2,25%	0,48% (1)	3,11%	
Vousfinancer.com	2,28%	0,80% (2)	3,73%	

Mieux vaut disposer d'un apport personnel de 15%

► *Suite de la page 108*
le moindre cadeau. «Elles voient d'un mauvais œil l'absence d'apport personnel», note Ari Bitton, fondateur d'AB Courtage. Mieux vaudra donc réunir au moins 10% de l'opération envisagée (le montant des frais de notaire), voire un peu plus. La Société générale fait ainsi payer un surcoût de 0,05% sur son taux aux emprunteurs disposant de moins de 15% d'apport. Prouvez aussi que vous épargnez régulièrement, et évitez tout découvert en compte sur les six derniers mois. Autant présenter votre plus beau profil, car vous n'aurez aucune influence sur le principal critère de fixation du taux : votre niveau de revenus. En témoigne la grille tarifaire appliquée en juillet par LCL, qui proposait un taux de 3,15% sur quinze ans aux emprunteurs gagnant moins de 30 000 euros par an. Un taux abaissé à 2,75% seulement pour ceux disposant de plus de 72 000 euros.

Frappez à toutes les portes si vous êtes un profil atypique

Certes, avec la crise économique, tous les profils ne partent pas avec les mêmes chances face au banquier. Mais, comme

le montrent nos tableaux, se financer sans se ruiner reste possible même lorsqu'on n'occupe pas un classique CDI. Notre couple dont l'un des membres est en CDD a ainsi pu décrocher un taux d'à peine 3,05% sur vingt-cinq ans. Quant à notre ménage d'indépendants, en présentant ses trois derniers bilans, il s'est vu proposer 2,70% sur vingt ans. Et si nos retraités paient relativement cher (jusqu'à 2,70% sur une période courte de douze ans), ce n'est pas tant à cause de leur âge que de leurs revenus, jugés modestes. Certes, cela reste difficile pour un célibataire en CDD, qui se verra le plus souvent claquer la porte. «Sauf à avoir multiplié les contrats avec le même employeur», nuance Jérôme Robin, président de Vousfinancer.com.

Demandez à un courtier de faire à votre place le tour du marché

Autre solution pour réduire le coût de son financement : solliciter un courtier, qui connaît par cœur la politique de prêt de chacun des établissements de la place. Mais lequel choisir ? Comme le montrent nos tableaux, tout va dépendre de votre objectif. Ainsi, si vous sou-

haitez ne vous occuper de rien, Empruntis et surtout Meilleurtaux s'imposent. Tous deux ont su trouver, pour chaque profil, un taux effectif global (le TEG, incluant aussi le coût d'assurance) parmi les plus bas. Il est vrai que Meilleurtaux affirme s'appuyer, pour réduire la note, sur une gamme de trente contrats d'assurance différents. Mais si c'est un taux nominal canon que vous visez, quitte à négocier seul l'assurance (voir plus bas), passer par AB Courtage, Cafpi ou Vousfinancer.com est aussi un bon calcul. Mauvais point par contre pour In & Fi, bon dernier sur chacun de nos quatre profils. Il faut dire qu'il n'a, curieusement, jamais conseillé de procéder à une délégation d'assurance.

Profitez de la nouvelle loi Hamon pour déléguer l'assurance emprunteur

Jusqu'à 7 000 euros d'économie pour un emprunt de 200 000 euros sur vingt ans. On le sait, il y a gros à gagner à déléguer son assurance emprunteur. La bonne nouvelle, c'est que, depuis le 26 juillet dernier et la mise en place d'une mesure de la loi Hamon, cela devrait devenir plus facile. Tout em-

prunteur a désormais le droit de changer d'assurance, dans un délai d'un an suivant la signature du contrat. Il suffira pour cela de présenter votre nouvelle police au banquier, qui disposera de dix jours pour l'analyser, sans pouvoir prélever de frais à cette occasion. Et il sera forcé de valider le changement si les nouvelles garanties souscrites sont équivalentes aux siennes. «Mais on peut parier que les banques ne joueront pas le jeu, avertit Isabelle Tourniaire, responsable des études du cabinet d'expertises BAO. Alors que la logique voudrait qu'elles se limitent à comparer les principales garanties, comme le délai de franchise, elles n'hésiteront pas à chercher la petite bête.» Pour contrer les banques, le gouvernement prévoit certes d'attribuer un label à chaque contrat. En attendant, vous pouvez vous en remettre soit aux assureurs qui, comme la Macif, promettent une assurance «équivalente en garanties», soit à de nouveaux acteurs comme Réassurez-moi, un intermédiaire qui s'occupera gratuitement de toutes les démarches auprès de votre banque.

Marie-Dominique Dubois ●

VENTE La loi Alur rend la procédure très complexe

Tout vendeur doit désormais préparer un dossier complet sur son bien. Nos conseils pour accélérer ces formalités coûteuses.

L'intention de départ était louable : donner aux acheteurs, dès l'étape du compromis, un maximum d'informations sur leur futur appartement. Mais les 8,4 millions de copropriétaires, déjà confrontés à des prix en baisse ainsi qu'à des délais de transaction à rallonge, n'avaient, eux, pas vraiment besoin de cette mesure figurant dans la loi Alur. Peu importe : depuis son entrée en vigueur fin mars, ils doivent donc communiquer une foule de documents relatifs au logement en vente comme à l'état de leur résidence. Et cela peut vite

tourner au cauchemar. Aux délais (de trois à quatre semaines de plus à prévoir) s'ajoutent en effet des frais à engager (plusieurs centaines d'euros). Et le risque, surtout, que l'acquéreur échaudé ne se désiste. Bref, une galère, surtout pour les vendeurs engagés dans un coûteux crédit-relais. Que vous passiez par un professionnel ou que vous souhaitiez vous débrouiller seul, nos conseils pour vous y retrouver.

Anticipez au maximum la vente de votre bien

De simples diagnostics techniques (plomb, gaz...) : voilà le plus gros des documents qu'il

fallait jusqu'ici annexer au compromis de vente. Avec la loi Alur, le volume de pages à réunir s'accroît considérablement (voir notre tableau). En plus d'un nouveau diagnostic (prévu, dans les zones concernées du nord et de l'ouest de la France, sur le risque de mэрule, un champignon qui attaque les charpentes), il faudra fournir

des informations d'ordre administratif (règlement de copropriété, procès-verbal des AG, etc.) et financier (impayés de la résidence, quote-part du fonds travaux, etc.). «Soit pas loin d'une dizaine de documents, dont certains difficiles à obtenir», indique Thierry Thomas, notaire parisien. Surtout

Suite page 114 ►

Estelle Baron, chargée de mission à l'Association des responsables de copropriété.

«Prévoyez au moins un mois pour réunir tous les nouveaux documents exigés par la loi.»

GETTY & DELLOS POUR CAPITAL

Plusieurs centaines de pages de documents à fournir

Document à annexer au compromis	Préjudiciable pour le vendeur (1)	Dispense jusqu'à l'acte de vente (2)	Volume	Commentaire
Règlement de copropriété	Non	Possible	De 50 à 200 pages	Vous avez perdu ce document ? Plutôt que de le réclamer au syndic, allez au Service de publicité foncière, où il vous sera facturé 30 euros.
Procès-verbal des trois dernières AG	Oui	Impossible	De 30 à 100 pages	La loi indique que ces documents ne sont à remettre que s'ils sont en votre possession. Mais, par prudence, faites en sorte de les annexer.
Budget prévisionnel	Oui	Impossible	De 15 à 50 pages	Sensible : l'acheteur pourra y découvrir les dépenses d'entretien des parties communes et ainsi savoir si la copropriété est bien gérée.
Sommes dues par le copropriétaire	Non	Impossible	De 5 à 20 pages	Réglez, si vous le pouvez, au plus tôt vos impayés. Les sommes dues seront de toute façon retenues par le syndic sur le chèque de vente.
Etat global des impayés de charges	Oui	Impossible	De 5 à 20 pages	Un document qui pourrait dissuader l'acquéreur de franchir le pas, surtout si le montant des impayés flirte avec la limite des 25%.
Quote-part du fonds travaux	Non	Impossible	De 5 à 20 pages	Important à fournir : ce fonds (bientôt obligatoire) montrera à l'acheteur que la résidence peut faire face à de futures mises aux normes.
Carnet d'entretien	Oui	Possible	De 3 à 15 pages	L'acheteur pourra exploiter à son profit ce document, qui recense les diagnostics techniques de l'immeuble ainsi que les travaux effectués.

(1) Informations pouvant être utilisées par l'acheteur pour négocier le prix.

(2) Document pouvant être communiqué seulement au moment de l'acte de vente, si le gouvernement valide en ce sens les prochaines ordonnances.



Pas plus de 30 euros pour le règlement de copropriété

► Suite de la page 112

quand on sait que nombre de syndics de copropriété ne sont toujours pas informatisés. «Dans les cas les plus complexes, le délai à prévoir grimpe jusqu'à deux mois!», peste Jacky Chapelot, président adjoint de la Fnaim. Bref, pour être à l'aise, mieux vaudra anticiper au maximum la mise en vente. Vous réduirez ainsi le risque que la transaction ne capote. «N'oubliez pas que l'acheteur dispose de sept jours pour se rétracter, tant que l'ensemble de ces documents n'est pas réuni», indique Denys Brunel, président de la Chambre des propriétaires. Devant la bronca suscitée par ces formalités, le gouvernement a toutefois prévu d'adopter des ordonnances censées en alléger la portée. On devrait ainsi pouvoir communiquer certains de ces documents sous forme dématérialisée. Quant au règlement de copropriété et au carnet d'entretien, ils pourraient par exception n'être remis qu'à la signature définitive devant notaire.

Jouez la transparence dans l'annonce de vente

Autre mesure de la loi Alur: l'obligation faite aux propriétaires

d'ajouter, en plus de la note énergétique obtenue par leur bien, trois nouvelles mentions à leurs annonces de vente. Et ce, quel que soit le support utilisé (vitrine, presse, Internet, affiche chez le commerçant du coin...). Ainsi, vous devrez désormais indiquer le nombre de lots dans l'immeuble, le montant annuel moyen de la quote-part de vos charges, ainsi que les procédures en cours si la copropriété est dans une situation financière dégradée. Autant d'éléments qui seront, à n'en pas douter, mis à profit par les acheteurs pour négocier le prix à la baisse. Même si aucune sanction n'est prévue, mieux vaut ne pas s'amuser à dissimuler ces données. Notamment si vous souhaitez vendre en direct: tous les professionnels de l'immobilier communiqueront, eux, ce type de renseignements. Une annonce sans information paraîtra donc suspecte aux acquéreurs, au point de générer peu, voire pas du tout de visites.

Tentez d'apurer les comptes de la résidence

On l'a vu, entre le montant des impayés (mention obligatoire, sauf dans les petites copropriétés

de moins de dix lots et dont le budget prévisionnel moyen est inférieur à 15 000 euros) ou le niveau moyen des charges, les informations financières à la disposition de l'acheteur seront désormais ultradétaillées. Autant donc essayer de rendre votre dossier le plus rassurant possible, pour éviter que le candidat ne se désiste ou ne tente de négocier un gros rabais.

Commencez donc par régler... vos propres dettes, si elles existent. Vous avez d'autant moins de raisons de différer cette étape que ces sommes en débit seront, de toute façon, retenues par le syndic sur le montant de la transaction. Si ce sont les autres copropriétaires qui accumulent les ardoises, prenez aussi les devants. Au-delà de 25% d'impayés, une résidence passe en effet sous mandat judiciaire, ce qui pourrait alors rendre votre lot invendable. Tentez de vous rapprocher du conseil syndical de votre immeuble pour obtenir un maximum d'informations: montant de ces impayés, nombre de copropriétaires en difficulté, éventuelles procédures en cours. «Si vous le pouvez, engagez-vous auprès de lui et obligez-le à mener des

actions concrètes», conseille Estelle Baron, chargée de mission à l'Association des responsables de copropriété.

Economisez en réunissant seul les documents

Un joli pactole! Voilà ce que représentent, pour les syndics, les obligations d'information de la loi Alur. Ceux-ci ne se privent pas en effet pour facturer les documents demandés par les vendeurs. Et là où la fourniture des diagnostics ne coûtait que de 300 à 700 euros, il faut désormais prévoir de 200 à 600 euros de plus. Pas indolore, dans une période où il devient délicat de répercuter ce surcoût sur l'acheteur. Sachez cependant que vous pourrez vous débrouiller seul pour presque tous les documents. Si vous avez perdu le règlement de copropriété, le Service de publicité foncière (ex-Conservation des hypothèques) vous le fournira contre environ 30 euros (service facturé en moyenne de 60 à 120 euros chez les syndics). Pensez aussi à photocopier vous-même les PV d'assemblée générale, car certains syndics facturent la copie jusqu'à 0,24 euro par feuille.

Charlotte Simoni

FAUT-IL REVENDRE VOTRE INVESTISSEMENT EN LOI ROBIEEN ?

La revente des investissements neufs en loi Robien a déjà débuté.



Si, comme 270 000 autres propriétaires, vous avez investi entre 2003 et 2008 sous le régime de la loi Robien, vous allez vous aussi devoir répondre à la question: revendre ou pas? L'engagement de location de neuf ans, imposé en échange de l'avantage fiscal, arrive en effet à échéance. Pour savoir si vous y avez intérêt, estimez d'abord le rendement actuel du bien: à plus de 5%,

vous aurez du mal à trouver mieux. Mais sachez qu'il a vocation à fléchir, une résidence nécessitant, après dix ans, des travaux de rénovation. Étudiez ensuite la plus-value: si elle est élevée (ce sera le cas dans les grandes villes), l'heure est peut-être venue de prendre vos gains, même s'ils vont être taxés à près de 28%. Vous êtes en moins-value (mésaventure possible dans les villes de taille moyenne,

où on a beaucoup construit)? Si un projet urbain est prévu dans le secteur, patientez, cela pourra revaloriser le bien. «Et vous évitera d'être en concurrence avec les autres vendeurs de l'immeuble», explique Gabriel De Araujo, consultant chez Gererseul.com. Vous pourrez alors vous réengager à louer pour deux fois trois ans, avec à la clé 15% de déduction fiscale supplémentaire.



LA COTE COMPLÈTE DE L'IMMOBILIER

Ville par ville, tous les prix

ÎLE-DE-FRANCE P. 123

Paris I ^{er} et II ^e ▲	p. 124
Paris III ^e et IV ^e ▶	p. 125
Paris V ^e et VI ^e ▶	p. 126
Paris VII ^e et VIII ^e ▶	p. 127
Paris IX ^e et X ^e ▼	p. 128
Paris XI ^e et XII ^e ▶	p. 129
Paris XIII ^e et XIV ^e ▼	p. 130
Paris XV ^e ▼	p. 131
Paris XVI ^e ▼	p. 132
Paris XVII ^e ▼	p. 133
Paris XVIII ^e ▶	p. 134
Paris XIX ^e et XX ^e ▼	p. 135

Banlieue

• Antony, Bourg-la-Reine, Sceaux ▼	p. 136
• Boulogne-Billancourt ▼	p. 138
• Charenton, Maisons-Alfort, Saint-Maurice ▼	p. 137
• Courbevoie, Asnières, Clichy ▼	p. 140
• Issy-les-Moulineaux, Vanves ▼	p. 142
• Malakoff, Montrouge, Châtillon ▼	p. 144
• Marly-le-Roi, Le Pecq, Saint-Germain-en-Laye ▼	p. 151
• Massy, Palaiseau ▼	p. 143
• Meudon, Clamart ▼	p. 139
• Montreuil, Bagnolet ▶	p. 146
• Nanterre ▼	p. 145
• Neuilly-sur-Seine, Levallois-Perret ▼	p. 148
• Nogent, Joinville-le-Pont, St-Maur-des-Fossés ▶	p. 150
• Pantin, Le Pré-Saint-Gervais, Les Lilas ▼	p. 152
• Rueil-Malmaison, Suresnes, Puteaux ▼	p. 154
• Saint-Cloud, Sèvres, Ville-d'Avray ▼	p. 149

• Saint-Mandé, Vincennes, Fontenay-sous-Bois ▼	p. 156
• Saint-Ouen, Aubervilliers, Saint-Denis ▶	p. 157
• Versailles, La Celle-Saint-Cloud, Le Chesnay ▼	p. 158
• Le Vésinet, Chatou ▼	p. 159
• Villejuif, Vitry, Alfortville ▼	p. 160
Autres villes	p. 162
Bois-Colombes, Colombes ▼	
Enghien, Montmorency ▼	
Le Perreux-sur-Marne ▼	
Meaux ▼	

NORD-OUEST P. 163

Amiens ▼	p. 164
Beauvais ▼ Calais ▼	p. 165
Caen ▼	p. 166
Cherbourg-Octeville ▼	p. 168
Compiègne ▼	p. 169
Dunkerque ▼	p. 170
Evreux ▼	p. 171
Le Havre ▼	p. 172
Lens ▼	p. 173
Lille ▼	p. 174
Roubaix, Tourcoing ▼	p. 176
Rouen ▼	p. 178
Valenciennes ▼	p. 180

Autres villes p. 181

Alençon ▼ Arras ▼ Deauville, Trouville ▼ Dieppe ▶	
Saint-Lô ▼ Saint-Quentin ▼	
Le Touquet ▶	

GRAND OUEST P. 183

Angers ▶	p. 184
Blois ▼	p. 185
Brest ▼	p. 186
La Roche-sur-Yon ▼	p. 195
Le Mans ▼	p. 187

Lorient ▶	p. 188
Nantes ▶	p. 190
Orléans ▼	p. 189
Quimper ▶	p. 196
Rennes ▶	p. 192
Tours ▼	p. 194
Autres villes	p. 197
La Baule, Pornichet ▼	
Bourges ▼ Châteauroux ▼	
Les Sables-d'Olonne ▼	
Saint-Malo ▼ Vannes ▼	

SUD-OUEST P. 199

Angoulême ▶	p. 200
Bayonne ▼	p. 202
Biarritz ▼	p. 203
Bordeaux ▶	p. 204
Brive-la-Gaillarde ▼	p. 206
La Rochelle ▶	p. 208
Limoges ▼	p. 210
Montauban ▼	p. 209
Niort ▼	p. 213
Pau ▼	p. 212
Poitiers ▼	p. 211
Toulouse ▶	p. 214

Autres villes p. 216

Agen ▶ Albi ▼ Arcachon ▼	
Castres ▼ Mont-de-Marsan ▼	
Périgueux ▼ Saint-Jean-de-Luz ▼	
Tarbes ▶	

SUD-MÉDITERRANÉE P. 219

Aix-en-Provence ▼	p. 220
Ajaccio ▶	p. 221
Antibes Juan-les-Pins ▼	p. 222
Arles ▶	p. 225
Avignon ▼	p. 224
Bastia ▼	p. 237
Béziers ▼	p. 226
Cannes ▼	p. 227
Fréjus, Saint-Raphaël ▼	p. 228
Marseille ▼	p. 230

Montpellier ▼	p. 232
Nice ▼	p. 234
Nîmes ▼	p. 236
Toulon ▼	p. 238
Autres villes	p. 240
Alès ▼ Carcassonne ▼	
Draguignan ▼ Gap ▼	
Menton ▼ Narbonne ▼	
Orange ▼ Perpignan ▼	

RHÔNE-ALPES, AUVERGNE P. 243

Annecy ▼	p. 244
Bourg-en-Bresse ▼	p. 245
Chambéry ▼	p. 246
Clermont-Ferrand ▼	p. 248
Grenoble ▼	p. 250
Lyon ▶	p. 252
Saint-Etienne ▼	p. 254
Valence ▼	p. 255

Autres villes p. 256

Aix-les-Bains ▼ Annemasse ▼	
Chamonix ▶ Roanne ▼	
Thonon-les-Bains ▼	
Vichy ▼ Vienne ▼	
Villefranche-sur-Saône ▼	

GRAND EST P. 259

Besançon ▼	p. 260
Colmar ▼	p. 265
Dijon ▼	p. 262
Metz ▼	p. 264
Mulhouse ▼	p. 266
Nancy ▼	p. 267
Reims ▼	p. 268
Strasbourg ▼	p. 270
Troyes ▼	p. 269

Autres villes p. 272

Auxerre ▶ Belfort ▼	
Chalon-sur-Saône ▼	
Charleville-Mézières ▼	
Epinal ▼ Mâcon ▼	



A Lille, le volume des transactions s'est effondré de près de 30% en un an.

SOMMAIRE

Amiens ▼	p. 164
Beauvais ▼ Calais ▼	p. 165
Caen ▼	p. 166
Cherbourg-Octeville ▼	p. 168
Compiègne ▼	p. 169
Dunkerque ▼	p. 170
Evreux ▼	p. 171
Le Havre ▼	p. 172
Lens ▼	p. 173
Lille ▼	p. 174
Roubaix, Tourcoing ▼	p. 176
Rouen ▼	p. 178
Valenciennes ▼	p. 180
Autres villes	p. 181
Alençon ▼ Arras ▼ Deauville, Trouville ▼ Dieppe ▶	
Saint-Lô ▼ Saint-Quentin ▼	
Le Touquet ▶	



Nord-Ouest

Ville par ville, tous les prix de l'ancien et du neuf

Le budget d'achat est en repli et les ventes à plus de 200 000 euros deviennent rares.



Amiens La demande pour les pavillons, même impeccables, a quasiment disparu



Malgré un tassement des prix de 2 à 10% sur un an selon les quartiers, le marché n'est plus très loin du blocage. Il faut dire que les acquéreurs, pariant sur une poursuite de la baisse, jouent la montre. Seuls les primo-accédants franchissent le cap rapidement, en visant des petites maisons amiénoises à rafraîchir valant autour de 80 000 euros. Au-dessus de 120 000 euros, les transactions se font rares. «Les achats coups de cœur n'existent plus, les acheteurs souhaitant avant tout ne pas surpayer leur logement», explique **Eric Chéreau**, directeur de **L'Agence Immobilière**. Pour les appartements du centre-ville,

le maximum se situe aux environs de 2 000 euros le mètre carré. Entre 180 000 et 400 000 euros, l'offre est abondante et les rares acquéreurs ne s'engagent que sur les biens avec un excellent rapport qualité-prix.

Ce n'est pas mieux en zone rurale, au-delà de 10 kilomètres du centre, où la demande pour les maisons affichées au-dessus de 140 000 euros est au plus bas. Quant à celle pour les pavillons, même sans aucun défaut, proposés à plus de 200 000 euros, elle a quasiment disparu.

Claire Bruillon •

Type de bien	Prix moyen du m ² (évol. sur 1 an)	Prestations particulières	Exemples de transactions récentes*
1 Centre-ville			
Immeuble début XX ^e	2000 euros (-5%)	Chauff. ind., cave, ni asc. ni parking.	• Rue Adéodat-Lefèvre, immeuble 1900, studio de 32 m ² , 4 ^e étage, bon état: 65 000 € (2 030 €/m ²).
Immeuble an. 1950-1960	1950 euros (-2%)	Ascenseur, chauff. collectif.	• Rue de Beauvais, immeuble an. 1950, 63 m ² , 3 pièces, 2 ^e ét., refait à neuf: 126 000 € (2 000 €/m ²).
2 Amiens sud			
Amiénoise 120 m ² env.	1900 euros (-6%)	Jardin, garage, cave.	• Rue Ph. de Commines, amiénoise, 130 m ² , jardin de 800 m ² , véranda, bon état: 252 000 € (1 940 €/m ²).
Maison an. 1950-1960	1800 euros (-6%)	Jardin, garage, cave.	• Rue A. Dumas, maison an. 1960, 110 m ² , 5 pièces, jardin 60 m ² , à rafraîchir: 193 000 € (1 755 €/m ²).
3 Faubourg de Beauvais			
Pavillon années 1970	1900 euros (-3%)	Garage, cour, cave.	• Rue Saint-Honoré, pavillon des années 1970, 90 m ² habitables, 4 pièces, cour de 50 m ² , excellent état: 180 000 € (2 000 €/m ²).
Amiénoise 100 m ² env.	1800 euros (-4%)	Jardin, cave, pas de garage.	• Rue de l'Union, amiénoise de 93 m ² habitables, 5 pièces, avec un jardin de 60 m ² , bon état général: 170 000 € (1 830 €/m ²).
Amiénoise 50 m ² environ	1750 euros (-3%)	Jardin, cave, pas de garage.	
4 Saint-Acheul			
Immeuble années 1960	1800 euros (-5%)	Ascenseur, chauff. collectif.	• Proche lycée Saint-Riquier, imm. 1960, 50 m ² , 3 pièces, au 1 ^{er} étage, bon état: 92 000 € (1 840 €/m ²).
Amiénoise 80 m ² environ	1550 euros (-3%)	Cour, cave, pas de garage.	• Rue du Chemin-Vert, amiénoise, 74 m ² , 4 pièces, cour 40 m ² , parfait état: 120 000 € (1 620 €/m ²).
5 Sainte-Anne			
Amiénoise 80 m ² environ	1700 euros (-10%)	Jardin, cave, pas de garage.	• Proche église Sainte-Anne, amiénoise, 88 m ² , 4 pièces, 30 000 € de travaux: 122 500 € (1 390 €/m ²).
6 Saint-Pierre			
Amiénoise 50 m ² environ	1600 euros (-3%)	Cave, ni cour ni garage.	• Rue Eloi-Morel, amiénoise, 63 m ² , 3 pièces, pas d'extérieur, bon état général: 97 000 € (1 540 €/m ²).
Immeuble an. 1950-1960	1400 euros (-7%)	Garage, chauff. collectif, cave.	• Bd de Beauvillè, immeuble 1950, 72 m ² , 3-4 pièces, au 1 ^{er} étage, refait à neuf: 100 000 € (1 390 €/m ²).
7 Saint-Maurice			
Maison années 1950	1500 euros (-6%)	Cave, ni jardin ni cour.	• Chemin de la Salle, maison des années 1950, 50 m ² habitables, 3 pièces, pas d'extérieur, bon état général: 78 000 € (1 560 €/m ²).
Amiénoise 80 m ² environ	1400 euros (-6%)	Cour, cave, pas de garage.	• Rue Saint-Maurice, amiénoise, 71 m ² habitables, 3-4 pièces, cour de 30 m ² , rafraîchissement à prévoir: 93 000 € (1 310 €/m ²).
Immeuble an. 1950-1970	1300 euros (-8%)	Jardin, garage, cave, chauff. coll.	

* Hors frais de notaire et d'agence. Abréviations: an. = années; anc. = ancien; asc. = ascenseur.

