

numéro • 23
second semestre
2024

Seine & Cité Info

La lettre de l'Immobilier de l'Agence Seine & Cité

Conjoncture

La crise est profonde : les ventes immobilières en Île-de-France ont chuté de près de 40% en deux ans

Selon les notaires du Grand Paris, la baisse des volumes et des prix va se poursuivre, mais à un rythme moins soutenu. Il y a même quelques signes de reprise, surtout si les taux d'intérêt baissent. La crise est profonde et elle risque d'être durable. C'est le constat implacable des notaires du Grand Paris. Néanmoins, au milieu du marasme, ils notent « des signaux encourageants ».

C'est toujours un marché francilien «atone» que les notaires décrivent dans leur conférence de presse trimestrielle ce mardi 10 septembre. Selon leurs chiffres, les ventes de logements anciens en Île-de-France ont chuté de 18% en un an au 2^e trimestre 2024. Sur deux ans, la baisse est même de 38%. Selon eux, quand les vendeurs mettent un bien sur le marché, c'est bien souvent qu'ils y sont contraints (par l'arrivée d'un enfant, un divorce, une mutation professionnelle ou une succession...).

Du côté des maisons, la chute est encore plus prononcée avec des ventes qui reculent de 21% sur un an et de 44% par rapport à 2022. Un niveau d'activité «historiquement bas» Pour les appartements franciliens au 2^e trimestre, la baisse des volumes de ventes est de 17% en un an et de 36% en deux ans. Du côté des prix, la tendance n'est pas exactement la même. La contraction de l'activité est naturellement venue peser sur les prix de vente, mais de manière mesurée. Au deuxième trimestre, les prix baissent de 7,2% en Île-de-France sur un an, contre -8,1% au premier trimestre. Les prix continuent globalement de décroître, mais moins vite. Autres points positifs ; les conditions d'octroi de crédit s'améliorent, les banquiers sont plus ouverts à la négociation et demandent un peu moins d'apport». Enfin, les notaires anticipent une reprise d'activité ces prochains mois. Ils espèrent notamment un effet rattrapage après un printemps de l'immobilier qui n'a pas eu lieu, neutralisé par la dissolution de l'Assemblée nationale. •

L'agence



Choisir Seine & Cité pour partenaire

Implanté dans le Haut Marais depuis 2007, notre cabinet apporte une offre de services immobiliers globale, personnalisée et efficace à ses clients qui souhaitent investir, vendre, louer, évaluer ou optimiser leur patrimoine personnel ou professionnel. Dans ce cadre, notre cabinet a su tisser des liens de partenariat étroits avec une clientèle diversifiée.

Domaines d'intervention

L'immobilier résidentiel

Achat, vente, vente en investissement, vente à la découpe, location meublée, location vide.

L'immobilier commercial

Qu'ils s'agissent de boutiques, de locaux commerciaux, show-rooms, bureaux, locaux d'activités, nous intervenons sur tous les types de transactions :

cession de droit au bail ou cession de fonds de commerce, location pure ou location avec droit d'entrée, vente de murs à utilisateurs ou à investisseurs.

Missions

Estimation de valeur vénale, détermination de la valeur locative d'un bien, soit dans le cadre d'une première location, soit dans le cadre d'un renouvellement de bail, étude et calcul de rentabilité, étude d'une mise en viager, détermination du nouveau loyer dans le cadre d'un déplaçonnement, études de marché... tel est notre savoir-faire.

A l'écoute des projets de nos clients, Seine & Cité met à votre disposition toutes les compétences disponibles au sein du cabinet mais aussi au sein du Réseau **PRO COMM** (Réseau National spécialisé en immobilier d'entreprise et de commerce).

Ce que nous faisons pour vous : Qualifier votre projet, rechercher l'offre qui correspond le mieux à votre demande, vous donner un avis d'expert et un dossier qualifié pour faire sereinement votre choix et faciliter vos démarches. •

Immobilier résidentiel

LOUER OU ACHETER ? CES VILLES OU RENTABILISER SON LOGEMENT EST LE PLUS RAPIDE

Combien de temps faut-il pour que l'achat devienne moins coûteux que la location ? En moyenne, en France, il faut attendre 14 ans et 8 mois pour rentabiliser l'achat d'une résidence principale de 70m².

Dans certaines villes, l'achat d'un logement est très vite rentabilisé. Par exemple à Saint-Étienne, la somme des loyers payés pendant 4 ans et 6 mois vous permettra d'acheter votre logement, à Perpignan il faudra attendre 6 ans et 6 mois. La palme revient à Mulhouse où vous aurez rentabilisé votre achat en à peine 1 an et 3 mois. Une situation qui s'explique par deux facteurs: tout d'abord le prix au m² qui est passé de 1 687 euros en 2023 à 1 319 euros en 2024 dans la ville haut-rhinoise et, en parallèle, des loyers qui ont

augmenté. Dans d'autres villes, la période requise pour que l'achat devienne rentable a complètement fondu. Elle est passée de 19 ans en 2023 à 4 ans cette année au Mans.

Le Havre détient la deuxième plus grande évolution en passant de 16 ans à 7 ans. Limoges divise par deux la période en passant de 8 ans à 4 ans.

À Lille et Bordeaux, la durée de rentabilité n'a pas bougé et reste de 21 et 22 ans respectivement.

La durée la plus longue est enregistrée à Paris, même si la capitale gagne un an, en passant de 30 à 29 ans. Lyon gagne 4 années (18 ans versus 22 ans en 2023) et Nantes 8 (16 ans contre 24 ans l'an dernier). Dans d'autres villes, cette durée de rentabilité a largement augmenté. Il s'agit notamment de Marseille qui passe de 13



à 18 ans, Rouen de 10 à 14 ans, Caen de 16 ans à 20 ans, Montpellier de 13 à 20 ans ou Grenoble de 11 à 16 ans.

Cet allongement est à relier avec la hausse des prix à l'achat dans ces villes. À Toulon par exemple, le prix du m² a fortement augmenté, passant de 2 764 euros au m² en 2023 à 3 486 euros. À Marseille, il est passé de 3 604 euros à 4 016 euros par m². •

Immobilier résidentiel

Crise du logement : près de 2 millions de logements pourraient être disponibles dans les prochaines années

Parmi les résidences principales, 1,7 million de T4 ou plus sont occupés par des seniors de plus de 80 ans. Du fait des décès et des entrées en structures spécialisées, ils pourraient se libérer, et être divisés pour créer plus de logements. En France, les foyers sont de plus en plus resserrés. Le nombre de familles monoparentales a explosé (+22% entre 2009 et 2020 selon l'Insee). Ce qui veut dire que la demande en petits logements (T2 ou T3) est de plus en plus pressante.

Mais les freins sont nombreux sur un marché immobilier en mauvaise santé. Parmi les facteurs d'explication, on peut citer l'envolée des taux d'emprunt (même si une baisse a été amorcée) ou la disparition progressive des dispositifs d'incitation fiscale. Dans le même temps, la construction neuve est ralentie par la hausse des prix des matériaux. Dans ce contexte, comment faire pour répondre à la crise du logement qui fragilise les Français ? Sur 30 millions de résidences principales, près de 9 millions sont actuellement occupées par des retraités, selon les données de l'Insee compilées par Terre de données. Plus de 65% d'entre elles sont des grandes surfaces de type T4 et plus (soit près de 6 millions de logements). •

Location

Fiscalité Locative : les locations meublées touristiques avantagées au détriment des locations longues

Alors que les Français peinent à se loger, le nombre de meublés de tourisme explose. C'est tout l'objet d'un rapport parlementaire publié par la députée Annaïg Le Meur. Le texte dresse un état des lieux très instructif de la fiscalité locative actuelle et propose de la réformer pour rééquilibrer le marché locatif.

L'objectif ? Dresser un état des lieux des pratiques fiscales locatives en France, afin d'une part, de favoriser la location longue durée et d'autre part, assurer une offre de logements privés abordables et de qualité, grâce à des évolutions fiscales.

Le rapport précise que « le nombre de logements proposés sur les plateformes de réservation est passé de 855 000 en 2019 à 1 190 000 en 2023, soit une augmentation de 40 % en quatre ans ».

Exemple très parlant indiqué dans le rapport : « à Paris, dans le troisième arrondissement, l'offre de logements meublés touristiques est 25 fois plus importante que celle de logements classiques. »

Il en ressort que dans l'état actuel du droit, les locations meublées sont fortement avantagées, avec des abattements plus importants et une fiscalité moins contraignante que les locations de longues durées.

Trois propositions de réforme pour favoriser la location longue durée :

- La fin du régime BIC pour les loueurs en meublé non professionnels, afin d'harmoniser le traitement fiscal des locations nues et meublées ;
- La création d'un régime commun pour tous les types de location, afin de simplifier significativement le système actuel ;
- Une modification des seuils de recettes permettant de distinguer les loueurs en meublé non professionnels et les loueurs en meublé professionnels. •

5 RAISONS de confier la vente de son commerce ou de son entreprise à un expert en cession de commerces et d'entreprises

La transmission d'entreprise nécessite de nombreuses compétences, économiques, juridiques, comptables et financières. Que ce soit pour des études de financement, de transmission, de création, de reprise ou de location dans les meilleures conditions de prix, de délai et de sécurité, les experts en cession de commerce ou d'entreprises accompagnent leurs clients (dirigeants, créateurs ou repreneurs, bailleurs, et plus généralement acteurs de l'univers commercial) tout au long de leurs projets. Pourquoi choisir un professionnel dans ce domaine ?

- Le professionnel s'engage à partager avec son client une information claire, objective et réactive.
- Le professionnel s'engage à enregistrer de manière exacte et sincère les données chiffrées de toute nature ; il fournit les services qui conviennent le mieux à son client, au regard de ses objectifs, de ses ressources, de ses connaissances et de son expérience.
- Le professionnel veille à ne pas divulguer dans un cadre informel, les informations confidentielles ou privilégiées recueillies dans l'exercice de ses fonctions.
- Le professionnel s'engage à éviter les situations de conflits d'intérêts, pouvant être liés par exemple, à ses intérêts privés ou à ceux de ses proches. Il veille à agir avec neutralité et impartialité, et à ne privilégier aucun client (ou toute autre contrepartie) de manière induue.
- Le professionnel prend le temps d'exposer à son client le déroulé global de sa mission puis de chaque étape ; il assure un suivi et un reporting réguliers sur ses missions ; il veille au bon déroulement du projet à toutes les étapes, avec les différentes parties concernées, quelles que soient la difficulté et la durée du parcours.

Les professionnels peuvent définir ensemble une stratégie de commercialisation : le mandat formalise l'étendue de la mission, établit le prix de vente et le montant des honoraires.

Après accord du client, formalisé par une offre acceptée, ils réunissent les documents juridiques, techniques et comptables complémentaires, nécessaires à la rédaction de l'avant-contrat. •



Crédits

QUELS TAUX DE CRÉDIT IMMOBILIER EN SEPTEMBRE 2024 ? (Sources Capfi)

Taux de référence	3 ^e trim. 23	4 ^e trim. 23	1 ^{er} trim. 24	2 ^e trim. 24	septembre 24
Taux fixe 10 ans	3,51 %	3,86 %	3,53 %	3,42 %	3,22 %
Taux fixe 15 ans	3,80 %	4,10 %	3,86 %	3,58 %	3,48 %
Taux fixe 20 ans	3,93 %	4,28 %	3,93 %	3,71 %	3,55 %
Taux fixe 25 ans	4,09 %	4,42 %	4,13 %	3,85 %	3,69 %
Taux BCE	4,025 %	4,50 %	4,50 %	4,50 %	4,25 %

Seine & Cité : dernières transactions

Au **2 boulevard Voltaire** – 75011 Paris, Seine & Cité a installé l'enseigne d'escape game « LE DONJON », sur une surface de 127 m² au total dont 62 m² au RdC + 65 m² au s/sol. Bail commercial 3/6/9 ans. Loyer progressif sur les 3 premières années du bail + droit d'entrée ...



Au **70 rue Charles Schmidt, Saint-Ouen** : location d'une boutique (ex Monoprix) de 1 969,90 m² environ dont 1 803,30 m² en RdC à l'enseigne ACTION. Bail 3/6/9 ans. Franchise de 2 mois de loyer. Seine et cité représentant le preneur. ...



Au **10 rue de Florence, Paris VIII^e** : vente à utilisateur d'un appartement à usage professionnel en rez-de-chaussée sur cour, d'une surface de 114 m² dans un superbe immeuble pierre de taille. Seine & Cité représentait le vendeur et l'acquéreur ...

Au **47 rue du Commerce, Paris XV^e** : vente à utilisateur d'un local commercial en rez-de-chaussée de 77 m² à usage de bureaux donnant sur une charmante sur cour. Seine & Cité représentait le vendeur et l'acquéreur. ...

Brèves

STATUTS DES BAUX COMMERCIAUX

Le statut des baux commerciaux relève des articles L.145-1 et suivants du code de commerce. Il présente des avantages considérables pour le locataire, et notamment une relative stabilité se caractérisant par la règle du plafonnement du loyer et le droit au renouvellement de son bail, appelé « la propriété commerciale ». Sont concernées les entreprises qui exercent une activité industrielle, commerciale ou artisanale. Les locaux loués doivent donc servir à l'exploitation d'un fonds de commerce ou d'un fonds artisanal. Les professionnels libéraux peuvent, en accord avec le propriétaire des locaux, choisir de façon non équivoque, de signer un bail commercial pour bénéficier de son statut protecteur. Dans l'optique d'une réimplantation des petits commerces dans les milieux urbains, un dispositif de bail réel solidaire d'activité (BRSA) à l'intention des micro-entreprises au sens du droit européen (moins de 10 salariés et moins de 2 millions de CA) est actuellement mis en place. Ce type de bail permet d'occuper des locaux à usage commercial ou professionnel moyennant le versement d'une redevance à un organisme de foncier solidaire, en qualité de bailleur.



MA PRIME LOGEMENT DÉCENT

subventionne les travaux des logements dégradés : depuis le 1^{er} janvier 2024, **Ma Prime Logement Décent** subventionne les travaux pour réhabiliter l'habitat très dégradé. Mise en sécurité du logement, installation électrique, remplacement de la toiture : les propriétaires peuvent obtenir jusqu'à 56 000 euros pour une rénovation d'ampleur d'un logement très dégradé.

LANCEMENT DE MAPRIMEADAPT'

Elle aide les propriétaires occupants et les locataires de 70 ans et plus, en perte d'autonomie, ou en situation de handicap, pour l'adaptation de leur logement. « Selon les ressources du demandeur, l'aide représente 50 % ou 70 % du montant des travaux, dans la limite d'un plafond de travaux subventionnables de 22 000 euros HT », peut-on lire sur le site du ministère de l'Économie et des Finances.

LE PTZ EST PROLONGÉ JUSQU'EN 2027

Bonne nouvelle pour les primo-accédants, la part financée par le prêt à taux zéro (PTZ) passe de 40 % à 50 % du coût du projet financé. Les plafonds de ressources pour en bénéficier ont également été relevés pour permettre aux classes moyennes de bénéficier du dispositif et pour tenir compte de l'inflation. Pour profiter du PTZ, il faut toujours acheter dans le neuf en zone tendue, ou dans l'ancien à rénover, sous condition de travaux ! •