

Si c'est occupé, c'est décoté

L. B..

Publié le 16 mars 2007

Actualisé le 17 mars 2007 : 17h44

Anne et Michel sont ravis. En septembre prochain, ils s'installeront enfin dans leur 5 pièces de 111 m² situé dans le XV^e arrondissement de Paris et acheté dix-huit mois plus tôt. Pourquoi un emménagement si tardif ? Ils ont fait le choix de devenir propriétaires d'un logement occupé et ont patienté jusqu'à la fin du bail pour en disposer. *« Cette opération nous a permis de payer le bien 15% moins cher que s'il avait été vide. A 7 000 euros/m² dans le quartier, une telle économie valait la peine d'attendre »,* se réjouit Anne.

Depuis dix ans, le marché des logements occupés se développe en France. Fin 2005, il représentait 8,7% des transactions nationales, soit 35 000 biens. Dans le jargon des professionnels de l'immobilier, la « vente occupée » consiste à devenir propriétaire d'un bien loué, c'est-à-dire avec un occupant déjà dans les murs. Qu'on l'achète pour y vivre ou pour réaliser un investissement locatif, un logement occupé séduit avant tout pour la décote de prix qu'il affiche. *« Comparé à un logement libre, un logement avec un occupant se vend toujours moins cher. C'est la contrepartie d'une jouissance différée dans le temps »,* explique Lionel Ducrozant, directeur associé de la Fédération indépendante du patrimoine. En général, plus la durée du bail est lointaine, plus la décote est importante. A Paris, dans le XII^e arrondissement, un 3 pièces de 55 m² libre, au sixième étage, vaut 325 000 euros. A l'étage inférieur, le même bien occupé jusqu'en juin 2010 se vend 276 250 euros, soit une décote de 15%. A Dijon, un 4 pièces de 89 m² occupé jusqu'en septembre 2007 s'est vendu 163 000 euros, soit 8% moins cher que s'il avait été proposé vide.

En général, les remises consenties sur le prix de présentation « libre » vont de 3%, pour un bail venant à échéance rapidement, jusqu'à 10%, voire 20%. Mais ces « remises » sont majorées et atteignent parfois 25% dans des situations particulières, comme l'existence d'un bail régi par la loi de 48, d'un locataire âgé de plus de 70 ans ou d'une personne handicapée. Ces différents cas ne donnent aucune assurance à l'acheteur sur le délai de libération des lieux. L'opération offrant une faible visibilité, la décote est généreuse.

Au niveau géographique, les décotes sont contrastées. Selon une récente étude du Conseil supérieur du notariat *, fin 2005, le prix du mètre carré moyen d'un appartement occupé en province était de 1 622 euros/m² contre 2 033 euros/m² en libre, soit une décote de 20,2%. A Paris, le prix d'un appartement occupé s'établit à 3 250 euros/m² contre 3 723 euros en libre, soit 12,7% moins cher. Pourquoi un tel écart entre Paris et la région ? *« Les prix de marché sont plus élevés dans la capitale et l'offre de biens intègre des immeubles de bonne facture. Les biens parisiens se paient cher malgré la décote »,* explique le notaire rapporteur de cette étude.

Où trouver un bien occupé ?

La filière la plus riche en termes d'offres occupées est celle de la « vente en lot par lot », appelée aussi « vente à la découpe ». Depuis déjà quelques années, les compagnies d'assurances, les caisses de retraite, les sociétés foncières, appelés investisseurs institutionnels - et surnommés « zinzins » -, font ainsi le ménage dans leur patrimoine immobilier en vendant des immeubles locatifs au détail, soit appartement par appartement. *« En général 60 à 70% de notre offre en lot par lot est composée de biens occupés »,* indique Stéphane Imowicz.

Géographiquement, l'offre de biens vendus à la découpe est diversifiée. Situés dans des arrondissements bourgeois ou populaires, les programmes sont nombreux dans la capitale. La région n'est pas en reste. Toutes les grandes villes comme Lyon, Marseille ou Nantes proposent aussi des programmes à la découpe. L'an passé, les ventes occupées à Toulouse représentaient 20% du total des transactions, soit une mutation sur cinq ! Le poids de ces transactions a aussi été significatif à Bordeaux (17,3%) et à Strasbourg (15,9%).

Même si la publicité fait mouche (panneaux, annonces, bureaux de vente, sites internet, etc.), les zinzins ne sont pas les seuls à proposer des logements occupés. De façon sporadique, des biens locatifs sont cédés par des particuliers à la suite d'un divorce, d'un héritage, d'un pépin financier ou de santé. Il suffit de scruter les petites annonces des journaux ou de surfer sur les sites internet d'immobilier pour les dénicher. Il faut être attentif, car ces offres sont souvent noyées dans le flot des logements vides mis sur le marché.

Tout savoir sur le locataire

Ne croyez cependant pas réaliser une bonne affaire en achetant à un zinzin. Ce dernier est un professionnel de l'immobilier, qui a déterminé la valeur de chaque bien à partir d'un examen objectif du marché local. Comme dans le neuf, il a constitué une grille tarifaire valable pour l'ensemble des lots de son immeuble. Ainsi, le prix d'un même appartement varie de quelques milliers d'euros selon qu'il est vendu libre ou occupé, qu'il se situe en RDC ou au dernier étage. *«Une chose est sûre, le bien n'est pas surcoté, contrairement à celui d'un particulier qui a une vision subjective de son habitation et a toujours tendance à la surestimer»,* ajoute Stéphane Imowicz. *Les prix affichés sont presque toujours fermes et définitifs, la place pour la négociation est aujourd'hui réduite étant donné le nombre important d'acheteurs intéressés.»*

Il n'en reste pas moins que ce genre d'opération offre des avantages. D'abord, dans une période où l'offre de biens à vendre est réduite, l'arrivée sur le marché de tels immeubles comprenant plusieurs dizaines d'appartements libres ou occupés constitue une réelle opportunité pour celui qui prospecte. Ensuite, les constructions mises sur le marché sont de bonne facture.

Enfin, pour le futur bailleur, la présence d'un locataire offre une connaissance exacte de la rentabilité réelle de l'investissement. En outre, l'acheteur dispose de toutes les informations nécessaires sur le locataire. Elles lui sont fournies par l'actuel bailleur. Rassemblées dans un livret, différentes informations concernant l'occupant sont précisées, comme ses revenus, sa profession, sa situation familiale, l'historique des quittances, l'ancienneté dans le logement, la nature du bail, etc.

Attention, un locataire âgé de 70 ans et plus est une personne «protégée» à qui on ne peut pas donner congé dans n'importe quelles conditions. *«Récemment un expatrié de retour en France n'a pas réussi à récupérer son 170 m² en fin de bail comme il l'espérait... En achetant à la va-vite et avec une belle décote à la clef, il avait tout simplement négligé de s'informer de l'âge avancé de sa locataire, soit 85 ans»,* se souvient un administrateur de biens parisien.

«Traiter avec un zinzin offre un double avantage au futur bailleur : d'abord la qualité du locataire est en principe bonne. Ce dernier a déjà été trié sur le volet lors de sa candidature à la location. Ensuite, les loyers pratiqués sont volontairement peu agressifs pour remplir l'immeuble. Résultat, le gain potentiel à attendre du loyer peut être intéressant à l'occasion de l'arrivée d'un nouveau locataire», fait valoir Guy Neplaz, président de Guy Neplaz Conseil.

Cette transparence d'information est moins systématique en cas de négociation avec un particulier. N'étant pas un professionnel de l'immobilier, il ne dispose pas des mêmes moyens pour mettre son bien en valeur. Exigez toujours une copie du bail et les quittances de loyer. Pour obtenir des informations plus délicates (impayés de charges ou de loyers, contentieux en cours, etc.), ne pas hésiter à passer un coup de fil à l'administrateur de biens en charge de la location et au syndic de l'immeuble.

«Beaucoup de personnes achètent un bien occupé sans se préoccuper du bail. Mieux vaut donc l'examiner en détail avant de signer», insiste un juriste. A moins d'être disposé à attendre que le locataire parte de lui-même, sachez que les règles de récupération d'un logement loué sont strictes et codifiées. Elles nécessitent d'être respectées à la lettre sous peine de voir le bail se renouveler automatiquement pour trois ou six ans, sans aucun recours possible.