

Décembre
2008

ANIL
HABITAT
ACTUALITE



LES OBSTACLES A LA MOBILITE DES
PROPRIETAIRES

Jean Bosvieux

2, boulevard
St-Martin
75010 PARIS
Tél. : 01 42 02 05 50
Fax : 01 42 41 15 10

Environ 7 % des ménages résidant en France changent de logement chaque année. Il s'agit là d'un taux moyen qui recouvre de fortes disparités selon le statut d'occupation : alors que 18 % des locataires du secteur libre déménagent chaque année, le taux de mobilité des propriétaires n'est que de 5 % pour les accédants et de 2 % pour les non accédants.

La faible mobilité des propriétaires s'explique en premier lieu par leur âge : les propriétaires sont plus âgés que les locataires et les non accédants plus âgés que les accédants, or on sait que la propension à la mobilité résidentielle décroît avec l'âge. On peut aussi penser que la décision d'accéder à la propriété est l'indice d'un désir de stabilité : nombre de ménages accédants envisagent le logement qu'ils acquièrent comme leur résidence définitive. La réticence qu'éprouvent beaucoup d'entre eux, dans les entretiens de conseil aux candidats à l'accession dispensés par les ADIL, à évoquer l'éventualité d'une revente ultérieure, le montre clairement.

Or mobilité géographique et mobilité professionnelle sont souvent étroitement liées. Dans un marché du travail qui exige des salariés une flexibilité croissante, le fait de pouvoir changer de lieu de résidence est perçu comme un moyen de bénéficier d'opportunités d'emplois supplémentaires. Par ailleurs, l'instabilité croissante des couples induit une mobilité forcée et coûteuse susceptible d'aggraver les difficultés financières que connaissent bon nombre des ménages concernés. Dans ce contexte, et alors que l'augmentation du taux de propriétaires occupants est un objectif affiché par les pouvoirs publics, il convient d'examiner attentivement tout ce qui peut être considéré comme un obstacle à la mobilité des propriétaires afin d'être en mesure de proposer des pistes pour y remédier.

Incontestablement, la mobilité résidentielle est en effet plus difficile et plus coûteuse pour un propriétaire que pour un locataire. L'opération de vente du logement occupé et d'achat d'un nouveau logement génère en effet des coûts importants et des délais variables, voire des risques en cas de difficultés de vente. Les disparités spatiales des prix de l'immobilier peuvent également poser problème : en cas de mobilité vers une zone plus chère, l'opération peut entraîner un surcoût important, voire rédhibitoire. Le ménage peut, certes, choisir de passer du statut de propriétaire à celui de locataire et de mettre en location le logement qu'il occupait, mais la disparité du traitement fiscal des propriétaires occupants et des propriétaires bailleurs est défavorable à une telle opération.

Pourtant, la répartition des ménages selon le statut d'occupation du logement ne suffit pas à expliquer les comportements de mobilité résidentielle. Le taux de mobilité est, certes, bien plus faible en Espagne (85 % de propriétaires occupants) qu'en France (57 %). A l'inverse, près de la moitié des ménages canadiens ont déménagé au moins une fois entre 1997 et 2002, alors que les Français n'ont été qu'un tiers à le faire, et cela bien que le taux de propriétaires occupants soit plus élevé au Canada qu'en France (65 % contre 57 %). D'une manière générale, la mobilité est bien supérieure en Amérique du nord, où la propriété est pourtant largement prédominante, qu'en Europe. Est-ce parce qu'elle y est plus facile et coûte moins cher ? On peut émettre l'hypothèse que c'est, au contraire, parce que ces sociétés sont plus mobiles qu'elles font en sorte de ne pas entraver la mobilité.



La mobilité résidentielle en France

Le parc locatif privé accueille la majorité des ménages mobiles

La mobilité résidentielle est observée à travers l'enquête logement de l'INSEE : si le ménage enquêté a emménagé au cours des quatre années précédant l'enquête, il est interrogé sur sa situation quatre ans auparavant, sur le précédent logement qu'il a occupé (il peut avoir déménagé plusieurs fois) et sur les raisons de son dernier déménagement.

Les ménages ayant déménagé au cours de la période 2002-2006 représentent 24,4% des ménages permanents¹, dont 6,0% de propriétaires.

La majorité des ménages mobiles sont des locataires du parc privé, qui pourtant ne regroupe qu'un cinquième des logements métropolitains. Les locataires du parc social, et plus encore les propriétaires occupants sont beaucoup moins mobiles. Ce constat n'est pas nouveau, il ressortait presque à l'identique des précédentes enquêtes logements. Il s'explique de façon classique par les caractéristiques des différents segments du parc et de leurs occupants :

- la faible mobilité dans le parc locatif social tient à l'avantage que représente le fait d'être locataire de ce parc : loyers moins élevés que dans le privé et garanties supérieures accordées aux locataires (droit au maintien dans les lieux). L'écart de loyer est considérable dans les zones chères, c'est précisément dans ces zones que la mobilité est la plus faible ;
- les propriétaires occupants sont plus âgés et comptent une plus forte proportion de couples et de ménages avec enfants, deux éléments qui favorisent la sédentarité. Partout la propension à déménager décroît avec l'âge ; elle est plus forte pour les personnes seules que pour les couples et pour les couples sans enfants que pour les couples avec enfants.

A cela s'ajoute le fait que la mobilité est plus facile et moins coûteuse pour un locataire que pour un propriétaire.

Cette hiérarchie de la mobilité entre les différents segments du parc n'est pas une spécificité française. On retrouve la même hiérarchie en Angleterre, pays dont la structure du parc de logements est analogue à celle de la France, avec dans les deux cas une majorité de propriétaires occupants, un parc locatif social d'importance comparable et un parc locatif privé de taille significative. Les différences tiennent au poids de ces deux derniers segments : le taux de propriétaires est plus élevé et la part du locatif privé plus faible en Angleterre qu'en France (tableau 1).

Tableau 1. Répartition des ménages par statut d'occupation (%)

	Propriétaires occupants	Locataires secteur social	Locataires secteur privé	Autres statuts	Ensemble
France (2006)	57,2	17,1	20,4	5,3	100
Angleterre (2005)	70,8	17,7	11,5	-	100

Sources : « enquête logement » et « survey of national housing »

¹ Ménages déjà constitués en 2002 et dont la personne de référence n'a pas changé.

Alors que le taux de mobilité est proche dans les deux pays pour l'ensemble des ménages, les propriétaires occupants et les locataires du parc social, il est presque double en Angleterre qu'en France pour les locataires du parc privé. Cette différence tient à la taille plus restreinte du parc locatif privé anglais et à la précarité du statut de ses locataires : plus encore qu'en France, ce segment du parc est spécialisé dans l'accueil des ménages mobiles pour une courte durée.

Tableau 2. Taux de mobilité (emménagements en %)

	France			Angleterre		
	1992-1996	1997-2001	2002-2006	1996	2001	2005
Propriétaires	3,9	4,9	4,7	5,9	6,4	4,4
Locataires privé	19,8	20,7	19,4	42,0	42,3	37,8
Locataires secteur social	11,9	12,7	10,1	12,7	11,0	8,9
Autres statuts	11,3	14,2	15,9	18,8	21,1	18
Ensemble	8,6	9,6	8,8	9,3	10,4	8,5

Source : « enquêtes logement » / « Survey of English Housing »

Définition du taux de mobilité :

Nombre de logements dont le ménage occupant a changé (ou est le premier occupant pour les nouveaux logements) / Nombre total de logements

On notera que le taux de mobilité est relativement stable en France (depuis 1984, il se situe entre 8,7 % et 9,8 %), alors que le volume de la construction neuve a connu dans cette période d'importantes fluctuations. En effet, si les logements neufs sont forcément occupés par des ménages mobiles, ils ne représentent annuellement que 1% environ de l'ensemble du parc. L'essentiel de la mobilité se fait donc dans le parc existant. Il n'en demeure pas moins que la mobilité est, dans une certaine mesure, conditionnée par la construction neuve : les ménages qui emménagent dans un logement neuf, pour la plupart des ménages déjà constitués, libèrent des logements qui pourront accueillir d'autres ménages, déclenchant ainsi une chaîne de mobilités.

Les déterminants de la mobilité résidentielle²

Parmi les raisons de déménager (tableau 3), celles le plus souvent citées sont liées au logement lui-même : désir d'un logement plus grand ou de meilleure qualité, de changer d'environnement, de dépenser moins en loyer ou pour l'entretien. Viennent ensuite les raisons liées à la localisation, puis les raisons familiales, enfin le désir d'accéder à la propriété.

² Nous nous bornons ici à indiquer les grands traits les causes de mobilité. Pour une description plus complète, le lecteur pourra se reporter à l'étude de T. Debrand et C. Taffin « Les facteurs structurels et conjoncturels de la mobilité résidentielle depuis 20 ans », Economie et Statistique n° 381-382, 2005.

Tableau 3. Les raisons de déménager selon le statut d'occupation avant et après le déménagement.

Raison de quitter le dernier logement	Propriétaire sans interruption	Propriétaire avec interruption	Propriétaire → locataire	Ensemble des propriétaires	Locataire → propriétaire	Locataire → locataire	Ensemble
Raisons liées au logement (taille, environnement, voisinage, coût)	63,4%	17,7%	25,8%	48,9%	17,1%	37,0%	34,2%
Désir d'être propriétaire / locataire	0,6%	68,7%	0,7%	3,3%	72,5%	0,5%	14,7%
Raisons liées à la localisation	19,7%	7,5%	22,8%	20,3%	11,6%	28,8%	22,9%
<i>nouvel emploi, mutation, retraite</i>	<i>9,3%</i>	<i>4,2%</i>	<i>9,6%</i>	<i>9,2%</i>	<i>7,8%</i>	<i>12,6%</i>	<i>10,6%</i>
<i>rapprochement du lieu de travail, de l'école.</i>	<i>4,3%</i>	<i>1,1%</i>	<i>5,7%</i>	<i>4,7%</i>	<i>2,5%</i>	<i>12,2%</i>	<i>8,5%</i>
<i>rapprochement de la famille ou des amis, retour dans la région</i>	<i>6,0%</i>	<i>2,3%</i>	<i>7,5%</i>	<i>6,4%</i>	<i>1,3%</i>	<i>4,0%</i>	<i>3,8%</i>
Raisons familiales	11,5%	6,1%	40,6%	21,1%	15,1%	31,0%	25,1%
<i>pour fonder un foyer</i>	<i>2,7%</i>	<i>2,3%</i>	<i>1,4%</i>	<i>2,2%</i>	<i>9,6%</i>	<i>12,4%</i>	<i>9,5%</i>
<i>divorce, veuvage, séparation</i>	<i>8,8%</i>	<i>2,7%</i>	<i>39,0%</i>	<i>18,8%</i>	<i>1,6%</i>	<i>7,8%</i>	<i>8,5%</i>
<i>départ de chez les parents</i>	<i>0,0%</i>	<i>1,0%</i>	<i>0,2%</i>	<i>0,1%</i>	<i>3,8%</i>	<i>10,8%</i>	<i>7,1%</i>
Autres raisons	4,8%	0,0%	10,1%	6,4%	1,5%	2,7%	3,1%
Nombre de ménages mobiles (2006 -2006) en milliers	676	49	399	1 124	1 372	3 603	6 099

Source : enquête logement 2006, INSEE - Champ : ménages permanents ayant déménagé entre 2002 et 2006.

* Les « autres statuts » (pour l'essentiel des ménages logés gratuitement) ont été regroupés avec les locataires.

Lecture : les raisons liées au logement constituent la cause principale du déménagement pour 34,2 % des ménages mobiles et pour 63,4 % des propriétaires.

Cette hiérarchie varie notablement selon l'itinéraire résidentiel. Ainsi, les raisons liées au logement représentent le motif majoritaire de mobilité des propriétaires qui le sont restés. Les raisons liées à l'emploi, certes toujours minoritaires, sont plus souvent présentes chez les propriétaires devenus locataires et pour les locataires qui n'ont pas changé de statut. La séparation de couples et le veuvage constituent la première cause du passage du statut de propriétaire à celui de locataire. Et, naturellement, le désir d'être propriétaire est la principale motivation des locataires qui accèdent à la propriété.

Selon qu'il s'agit de mobilité à longue ou à courte distance, les déterminants sont différents : les raisons liées à l'emploi prédominent dans le premier cas, alors que celles liées au logement sont majoritaires dans le second. Ce constat fait dans le passé aussi bien pour ce qui concerne la France (Debrand-Taffin, 2005) que l'Europe (Gobillon, 2001) se vérifie encore en France au cours de la période 2002-2006. Plus la destination est lointaine, plus les motifs liés à l'emploi prédominent.

Tableau 4. Principales causes de mobilité invoquées selon la distance de la mobilité de 1997 à 2002 (%)

Raison invoquée	Longue distance	Courte distance
Emploi	48,0	11,2
Famille	30,7	14,1
Logement	9,7	62,5
Autres raisons	11,6	12,2
Ensemble	100,0	100,0

Source : T. Debrand et C. Taffin - enquête logement 2002

▼

Les obstacles à la mobilité des propriétaires

Parmi les raisons qui expliquent la faible propension à la mobilité des propriétaires occupants, l'âge joue, nous l'avons vu, jouent un rôle de premier plan. D'autres éléments comme la situation familiale ou le fait d'avoir des enfants en âge scolaire ont également une certaine importance. Il est toutefois permis de s'interroger sur l'existence de motifs liés au statut d'occupation lui-même.

Parmi les obstacles à la mobilité des propriétaires les plus souvent cités figure en premier lieu le coût de cette mobilité : frais et taxes liés au transfert de propriété, au financement de l'acquisition et, le cas échéant, rémunération de l'intermédiaire. En second lieu, la recherche d'un logement à acheter est malaisée, souvent longue et coûteuse, notamment dans le cas de mobilité à longue distance. Enfin, il s'écoule habituellement plusieurs mois entre l'établissement du pré-contrat de la signature de l'acte de vente, ce qui peut induire un coût supplémentaire.

A ces obstacles peuvent s'ajouter des contraintes d'ordre réglementaire pour les ménages ayant bénéficié d'une aide à l'accession.

Eu égard à l'aspiration générale à l'accession à la propriété, il est en effet logique de penser qu'un ménage qui a réussi à devenir propriétaire souhaite le rester. Mais le propriétaire mobile peut également envisager de devenir locataire : ce peut être une solution d'attente lui permettant de se donner plus de temps pour chercher un logement à acheter ; cela peut également être une solution de plus longue durée, le logement antérieur étant mis en location ; ce peut enfin être la seule solution possible, soit parce que la situation financière du ménage s'est détériorée – cas fréquent à la suite de la séparation d'un couple, soit parce que les prix de l'immobilier sont plus élevés dans la zone d'arrivée que dans le lieu de résidence d'origine.

On s'intéresse plus particulièrement, dans ce qui suit, à la mobilité à longue distance, souvent motivée, rappelons-le, par des raisons liées à l'emploi.

Vendre pour racheter : une opération compliquée et coûteuse

La recherche d'un logement à acheter

Sauf dans des cas bien particuliers où la mobilité a été préparée de longue date (anticipation de la retraite par exemple), la recherche d'un nouveau logement se fait sur le marché de la vente, pour l'essentiel dans le parc ancien qui offre, de très loin, les possibilités les plus nombreuses.

Le ménage mobile est alors confronté à une double difficulté : d'une part il n'est pas sur place, d'autre part il ne dispose pas d'une vision globale de l'offre. Celle-ci est en effet éclatée entre les différents canaux de vente, professionnels de l'intermédiation (agents immobiliers, notaires, huissiers et géomètres) et annonces passées directement par les vendeurs sur différents supports (Internet, journaux spécialisés ou non). Selon une récente étude fondée sur les enquêtes logement de l'INSEE, le marché des logements anciens se répartit comme suit³ selon le mode de mise en relation du vendeur et l'acheteur :

³ Ces chiffres sont extraits d'une étude de Jacques Friggit, « Répartition du marché de la négociation de logements anciens à destination de résidence principale occupée par le propriétaire, depuis 1945 » <http://www.adeq.org/statistiques/parmarch.doc> . Elle porte sur les seuls logements qui après l'acquisition deviennent la résidence principale de l'acheteur.

- agences immobilières et autres professionnels de l'immobilier (hors notaires) : 60 %
- notaires : 7 %
- vente sans intermédiaire : 33 %.

La part de marché des agences est en augmentation régulière, elle a doublé depuis 1980. A l'inverse celle des ventes directes a considérablement diminué, en raison surtout de la baisse des ventes directes par relations personnelles, la part des annonces étant stable depuis le début des années 1980 autour de 15%. Celle des notaires décroît lentement.

En matière de publication des offres, Internet ouvre des possibilités bien supérieures aux supports traditionnels :

- l'absence de limitation du volume de l'information stockée permet de fournir à l'utilisateur une description des biens beaucoup plus complète que dans des annonces sur support papier, des photos, des plans, mais aussi des informations sur le quartier, la proximité des équipements publics, commerces, etc. ;
- la mise à jour est simplifiée et peut être faite en continu ;
- les outils de sélection informatique offrent la possibilité de croiser des critères très précis pour affiner la recherche sur une offre très abondante.

Force est toutefois de constater qu'en France, ces possibilités sont encore largement sous-utilisées : la description des biens reste sommaire, les informations sur l'environnement quasi inexistantes, les informations diffusées par les différents sites sont largement redondantes et surtout il n'existe pas de mutualisation complète de l'offre comme aux Etats-Unis où l'acheteur potentiel dispose, via Internet, d'un accès à l'offre de l'ensemble des agents immobiliers adhérents de l'organisation nationale (cf. encadré) qui regroupe environ 85 % des biens en vente.

L'offre globale aux Etats-Unis : le « multiple listing service »

L'appel à l'agent immobilier se justifie autant par le souci de gagner du temps et d'être assisté pour l'ensemble des actes qui accompagnent la vente que par l'intermédiation entre l'acheteur et le vendeur. Ce dernier rôle est cependant loin d'être négligeable, puisque les agents contrôlent l'essentiel de l'offre et que chacun d'eux peut avoir accès à l'ensemble des biens (près d'un million et demi de biens proposés à la vente lorsque le marché est actif), grâce au système du « Multiple Listing Service », que les « realtors » ont mis en place à partir de 1970. Une deuxième étape a consisté à réunir, sur un même site fédérateur, l'ensemble de l'offre de logements. C'est ce qui est fait au sein de « Homestore.com », qui regroupe « Realtor.com », « Homebuilder.com », « Springstreet.com », « Remodel.com », « Homefair.com », « AOL », « Excite », « Home and go network / infoseek ».

La liste de l'ensemble des logements à vendre, la location relevant d'une autre catégorie de professionnels, est mise en commun au niveau des « counties ». L'agent est obligé de communiquer la liste des biens qu'il est chargé de vendre, sachant que les mandats sont toujours exclusifs. Ces « MLS » ont d'abord été gérées sous la forme d'organisations sans but lucratif liées aux branches locales de l'organisation professionnelle des « realtors ». Des regroupements ont ensuite été faits par souci d'efficacité, notamment dans des zones métropolitaines où les recherches ne se limitaient pas aux frontières du « county ». Tous les « MLS » sont maintenant reliés et constituent l'une des bases de données les plus riches du marché du logement ; celles-ci se sont révélées d'un usage si précieux, et souvent si rémunérateur, notamment grâce aux possibilités d'exploitation des données recueillies, que les associations de gestion des « MLS » se sont souvent transformées en sociétés commerciales, dont l'organisation professionnelle est restée le principal actionnaire ; cependant, les listes restent la propriété des agents. La description des logements est très précise, même si les critères varient selon les « counties », une station balnéaire ne mettant évidemment pas l'accent sur les mêmes données qu'une ville industrielle.

Le regroupement des « MLS » donne ainsi accès à la plus grande part de l'offre de logements à la vente des Etats-Unis.

Les exigences de mise à jour sont très rigoureuses : dans la plupart des « counties », l'agent doit signaler qu'un bien est vendu dans les trois heures suivant la réalisation de la vente, sous peine de lourdes pénalités.

Par ailleurs, la pratique, courante aux Etats-Unis, consistant à confier un mandat de recherche à un agent immobilier qui prospecte et effectue une première sélection selon les critères définis par son client, est rarissime en France. Ce type de prestation permet de gagner du temps, notamment en épargnant un grand nombre de visites ou de démarches inutiles. C'est encore plus vrai pour les ménages en situation de mobilité à longue distance, qui ne connaissent pas les caractéristiques des différents quartiers de la ville où ils vont s'installer. Ces services coûtent cher, 6 % du montant de l'acquisition, mais cette commission rémunère globalement les interventions des agents de l'acheteur et du vendeur, qui se la partagent.

La commission des agents français est du même ordre, pour un service plus restreint puisque l'agent est au service du seul vendeur et n'effectue pas, sauf exception, de mission de recherche.

L'acheteur distant, dans l'incapacité de restreindre efficacement sa recherche en sélectionnant les offres correspondant aux critères qu'il a défini, est donc contraint d'y consacrer plus de temps que son homologue américain et de multiplier les déplacements dont le coût additionné peut atteindre un montant non négligeable.

Soulignons toutefois qu'il n'existe dans aucun pays européen un système comparable à celui des Etats-Unis. Ainsi au Royaume-Uni, en Allemagne et en Espagne le rôle des agents immobiliers est analogue à celui de leurs homologues français – mais le coût de leur intermédiation est sensiblement inférieur.

Quels repères pour le prix des transactions ?

Avant d'entamer sa recherche, le futur acheteur cherche à se faire une première idée des prix de l'immobilier dans la ville ou dans le quartier de destination. Il peut, pour ce faire, consulter les sites des notaires, www.immoprix.com pour la province et www.paris.notaires.fr pour l'Ile-de-France qui donnent, selon le cas, des fourchettes de prix ou des prix moyens des transactions récentes. La précision géographique de ces informations est variable : très détaillée pour Paris qui est découpée en quartiers, par commune pour les départements de la petite couronne parisienne, pour les villes principales de la grande couronne et de province. Cet outil permet une première approche, fort utile, du marché.

Mais il ne s'agit là que de repères approximatifs. Ni le vendeur, ni l'acheteur ne disposent en règle générale d'une véritable évaluation du bien. La situation française est, à cet égard, bien différente de celle de la plupart des pays étrangers, où le banquier exige en règle générale une évaluation pour accorder le prêt. La valeur estimée sert alors de repère au vendeur comme à l'acheteur pour la fixation du prix.

Ainsi, au Canada, la SCHL⁴ fait aux acheteurs la recommandation suivante : « Si vous songez à acheter une maison, vous devriez la faire évaluer par un évaluateur indépendant avant de faire une offre d'achat. Cette personne vous indiquera la valeur de la propriété et vous évitera ainsi de payer un montant trop élevé ». L'obtention d'une évaluation figure d'ailleurs habituellement parmi les conditions suspensives incluses dans l'offre d'achat.

Le coût de la transaction

Dans tous les pays, les mutations de biens immobiliers génèrent des frais correspondant à la rémunération du professionnel (notaire, avocat..) qui établit l'acte de vente, au coût de l'inscription hypothécaire, au coût des diagnostics techniques obligatoires ou pratiqués systématiquement et aux taxes. S'y ajoute, le cas échéant, la commission de l'intermédiaire.

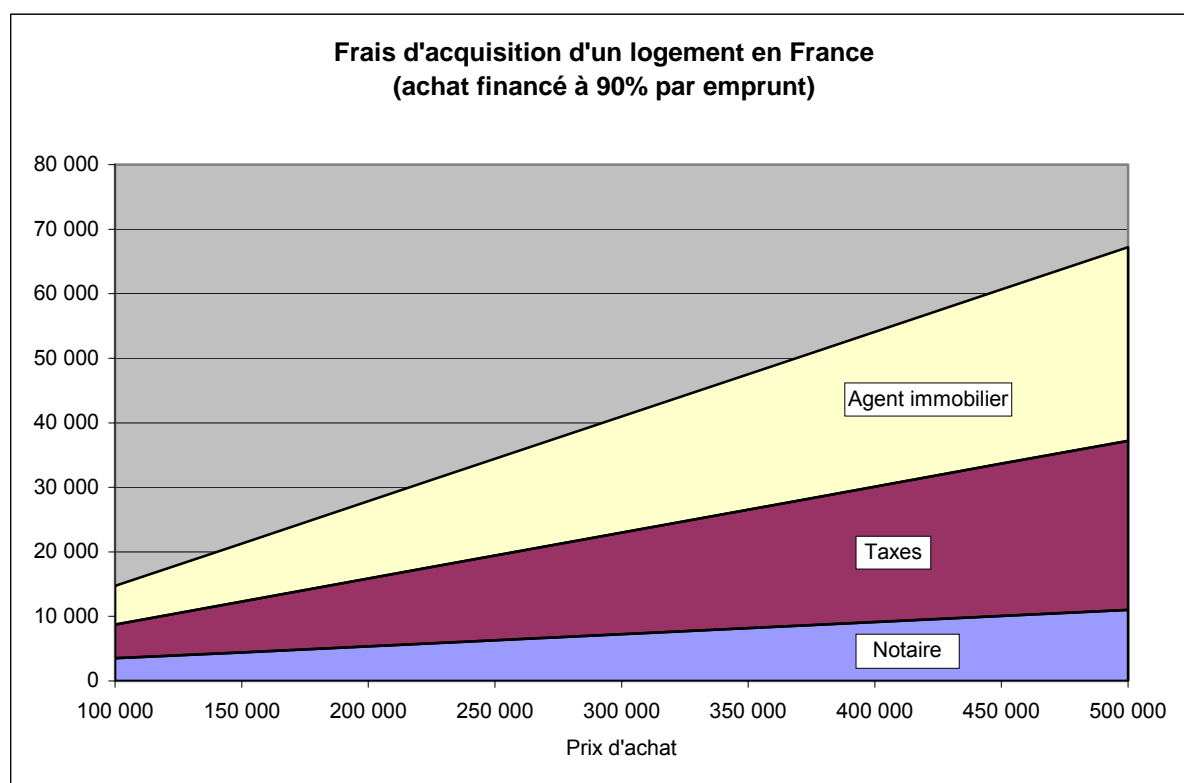
⁴ Société canadienne d'hypothèque et de logement : l'organisme national responsable de l'habitation au Canada.

En France, ces coûts représentent 6,5% à 7 % de la valeur du bien si la vente est directe (1 à 1,5 % de rémunération du notaire, 5,1 % de droits de mutation et environ 500 euros pour les diagnostics) et de 11 à 13 % si un agent immobilier intervient dans la transaction. La commission de l'agent immobilier, généralement de 6 %, peut parfois être moins élevée si ce dernier accepte de la négocier. La commission du notaire lorsqu'il joue le rôle d'intermédiaire est de 3,5 %.

Hors commission d'intermédiation, le coût des transactions immobilières en France est parmi les plus élevés⁵. Seuls en Europe la Grèce, la Belgique, la Pologne et à un degré moindre l'Espagne sont plus chers. Dans la plupart des autres pays européens, les coûts de transaction sont plus faibles : 4,2 % en Allemagne, 2,5 % en Italie, 1,9 % en Angleterre 1,5 % au Danemark pour une transaction de 250 000 €. Aux Etats-Unis ils varient d'un Etat à l'autre : à titre indicatif, ils se situent autour de 1 % dans le Maine ou à New-York.

Les différences tiennent en premier lieu au taux de taxation, qui s'étale de 0,3 % aux Etats-Unis à 11,5 % en Belgique, mais aussi, bien qu'à un degré moindre, au coût des honoraires juridiques qui varient de 0,1% en Finlande à 2,9 % en Grèce (moyenne européenne : 0,8 %). Il est vrai que le rôle de ces professionnels, notaires dans les pays latins, avocats ou même agents immobiliers dans d'autres, est différent d'un pays à l'autre.

Graphique 1



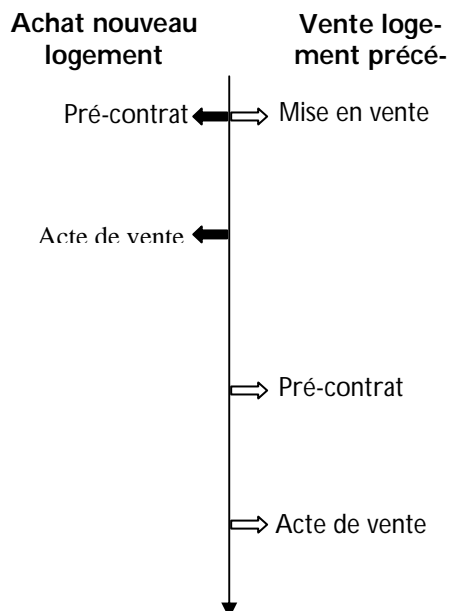
La France n'est pas mieux placée, bien au contraire, si l'on inclut la rémunération des intermédiaires : les agents immobiliers français sont en effet les plus chers. La commission des agents états-uniens, partagée par l'agent du vendeur et celui de l'acheteur, est, certes, aussi élevée, mais pour un service qui, comme on l'a vu (cf. La recherche d'un logement) va bien au-delà de celui de leurs homologues français.

⁵ Un tableau comparatif détaillé figure en annexe 1.

Financement : la succession des prêts

Aux coûts liés à la transaction elle-même s'ajoutent des dépenses supplémentaires liées aux prêts contractés pour financer l'opération.

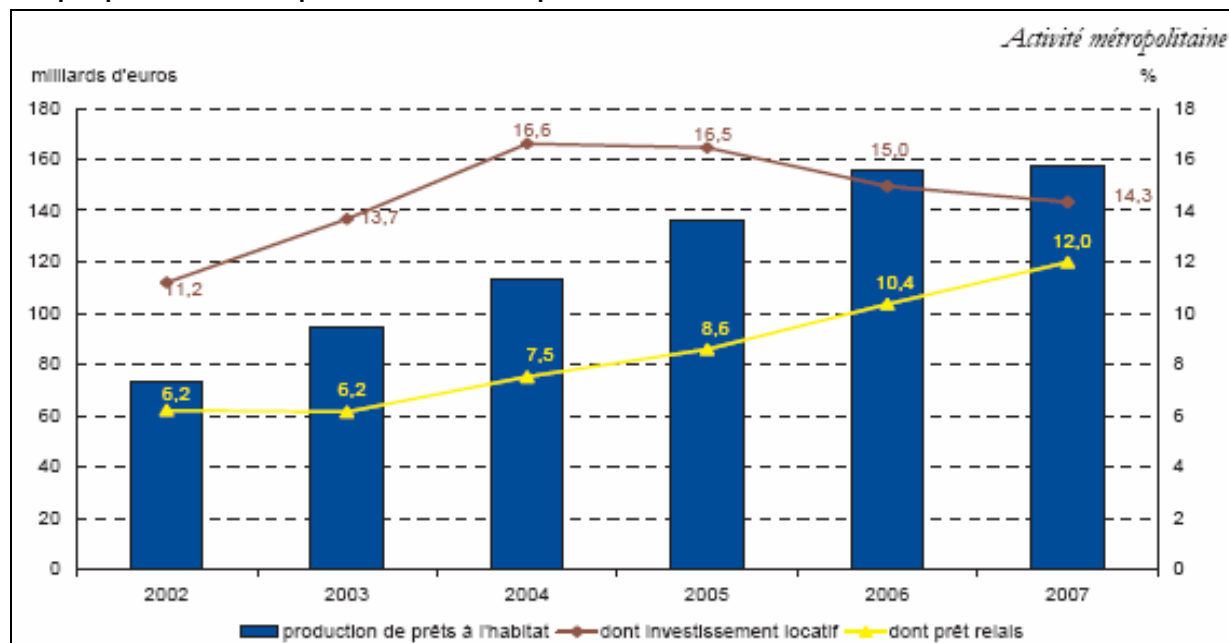
□ Le prêt relais



Dans la plupart des cas, l'achat intervient avant la vente, le ménage attendant d'avoir trouvé un nouveau logement (signature d'un pré-contrat) avant de mettre celui qu'il occupe en vente. Il doit alors contracter un prêt relais pour « faire la soudure ». Le coût de ce prêt – les intérêts – est proportionnel au délai qui sépare les deux transactions, plus précisément, les actes de vente. Le délai nécessaire pour trouver un acheteur est éminemment variable : il dépend du prix initialement fixé et de l'activité du marché. En période de ralentissement et de baisse des valeurs immobilières, l'ajustement pourra être long. A ce délai s'ajoute celui de la réalisation de la vente, de deux à trois mois. Au total, la durée du prêt relais peut varier entre 4 mois dans le meilleur des cas à deux ans, voire plus comme l'expérimentent actuellement certains emprunteurs. Pour un prêt de 100 000 euros à 5 %, le coût induit varie donc entre un minimum de 1 700 euros à 10 000 euros, voire plus.

En 2007, les prêts relais ont représenté 12 % de la production totale de crédits à l'habitat, soit plus 19 milliards d'euros. En faisant l'hypothèse d'un montant moyen de prêt de l'ordre 100 000 €, cela veut dire que 150 000 à 200 000 ménages ont souscrit un prêt relais en 2007.

Graphique 2 - Part des prêts relais dans la production de crédits à l'habitat



Source : rapport de la commission bancaire pour l'année 2007

□ Le prêt à long terme

Si le produit de la vente ne suffit pas à financer la nouvelle acquisition, le ménage a recours à un crédit à long terme, avec les coûts annexes qu'il entraîne : la garantie et les frais de dossier. Si, de plus, il avait contracté pour financer la précédente acquisition un prêt hypothécaire non encore remboursé, il doit supporter le coût de la mainlevée de l'hypothèque. C'est le cas en particulier des emprunteurs les plus modestes dont la situation financière ne leur permet pas d'obtenir une caution.

Tableau 5 - Les dépenses supportées en cas de vente / achat (prêts garantis par une hypothèque)

		100 000	200 000
Remboursement du prêt relatif à l'acquisition du logement vendu	Mainlevée d'hypothèque	850	1 300
Nouveau prêt	Frais de dossier	0 à 500	0 à 500
	Coût de l'hypothèque	750	1 100
	Total des frais	1 600 à 2 100	2 400 à 2 900

Au total, il en coûte de 1,2 à 2 % du montant de l'emprunt, soit, pour une opération financée à 75 % à crédit, de 1 à 1,5 % du montant de l'acquisition.

Si les prêts sont garantis par des cautions les frais sont moins élevés puisqu'il n'y a pas de mainlevée et parce que le coût de la garantie est un peu inférieur à celui d'une hypothèque.

□ Le transfert de prêt : des possibilités peu exploitées

Cette évaluation suppose que le prêt en cours est remboursé par anticipation et qu'un nouvel emprunt est contracté pour financer l'acquisition. Il est rare, en effet, que le prêt initial soit maintenu en place pour financer la nouvelle acquisition, bien qu'en principe rien ne s'y oppose. Ce serait pourtant l'intérêt du ménage mobile, notamment lorsque les taux d'intérêt ont augmenté depuis la première acquisition. Lorsque le prêt est cautionné, rien ne s'oppose non plus, a priori, au maintien de la caution : l'emprunteur ferait ainsi l'économie des frais de mise en place d'un nouveau prêt et d'une nouvelle caution. Autre avantage : le contrat d'assurance se prolonge, l'emprunteur n'a donc pas à faire de nouveau la preuve qu'il satisfait aux critères d'admission ou, le cas échéant, à subir une augmentation de tarif parce qu'il est plus âgé que lorsqu'il a contracté le prêt initial.

Ce transfert ne peut toutefois se faire qu'avec l'accord du prêteur - et de l'organisme de caution, lorsque le prêt est cautionné. Or, dans le cas de prêts à taux fixe, les intérêts des deux parties sont opposés. Si les taux d'intérêt ont diminué, l'emprunteur choisira de contracter un nouvel emprunt ; dans le cas contraire, le prêteur préférera que le prêt en cours soit soldé et qu'un nouveau prêt soit mis en place pour financer l'acquisition. Prêteur et emprunteur ne peuvent s'accorder que si le prêt initial est à taux révisable ou, dans le cas de taux fixe, si les taux du moment sont au même niveau que celui du prêt en cours.

Une autre possibilité consisterait à transférer le prêt en cours de remboursement à l'acquéreur. S'il est garanti par une hypothèque, le vendeur économiserait ainsi les frais de mainlevée. Rien ne s'oppose non plus, si l'acquéreur remplit les conditions, que la caution lui

soit transférée. Le transfert de prêt à l'acquéreur est une pratique assez courante au Canada⁶ mais rarissime, sinon inexistante en France.

□ **Le transfert du prêt à 0 % : une possibilité difficile à mettre en oeuvre**

La réglementation du PTZ prévoit la possibilité, en cas de vente et d'acquisition d'une nouvelle résidence principale, de transférer le prêt sur le financement de la nouvelle opération. Aucune condition particulière n'est requise pour ce faire. Le transfert ne peut évidemment se faire qu'au sein de l'établissement qui a accordé le prêt, qui a perçu l'aide de l'Etat. La décision est toutefois soumise à l'acceptation du prêteur qui peut refuser, notamment s'il estime que la garantie offerte par le logement acquis n'est pas suffisante. Ces transferts n'étant pas soumis à déclaration à la SGFGAS, on ignore s'ils sont fréquents ou non. Selon les observations des ADIL, il semble qu'en pratique le transfert soit assez difficile à obtenir : c'est en effet une opération inhabituelle pour les établissements prêteurs, ce qui peut expliquer leur réticence. De plus, le prêteur n'y a pas intérêt une fois que l'aide de l'Etat lui est acquise, c'est à dire si la vente intervient au moins cinq ans après la mise en place du prêt. Certains établissements prévoient même dans le contrat de prêt l'obligation, en cas de remboursement par anticipation du prêt principal, de rembourser également le prêt à 0 %.

Quelle qu'en soit la raison, le refus de transférer le prêt entraîne pour l'emprunteur l'obligation de le rembourser : il perd ainsi une part de la subvention implicite véhiculée par le prêt à 0 %, puisqu'il ne pourra bénéficier d'un nouveau PTZ pour sa nouvelle acquisition. Pour un prêt à 0 % de 20 000 € remboursé par anticipation au bout de cinq ans et aux conditions actuelles du marché du crédit, la perte peut être évaluée à 11 000 € si le différé est total, 9 000 € s'il est de 75 % et 6 000 € s'il est de 50 %.

Récapitulation du coût de la mobilité pour un propriétaire

Ces différents coûts s'additionnent. Le tableau ci-dessous en fournit un chiffrage indicatif, dans le cas type d'une vente de 150 000 € et d'une acquisition du même montant. On suppose que le ménage a mobilisé un prêt relais de 100 000 € au taux de 5,5 % pendant un an et qu'il a recours, pour financer l'achat, à un prêt à long terme de 130 000 €.

Tableau 6 – Les éléments du coût de la mobilité pour un propriétaire

Nature des frais	Montant
Vente	
Diagnostics	500 €
Achat	
Crédit relais (intérêts)	7 150 €
Notaire	1 800 €
Droits d'enregistrement	7 800 €
Garantie prêt (hypothèque)	900 €
Frais de dossier	300 €
Total 1	18 450 €
Commission agent immobilier	9 000 €
Total 2	27 450 €
Non transfert du PTZ	0 à 15 000 €

⁶ Voici le conseil que donne aux acheteurs la SCHL : « Vérifiez le financement hypothécaire actuel. Il se peut que vous puissiez prendre en charge le prêt hypothécaire contracté par le vendeur s'il est assorti de conditions avantageuses ».

Ce calcul vaut pour les personnes en mobilité professionnelle, exemptées pour cette raison du paiement d'une indemnité de remboursement anticipé. Pour les autres, il faut inclure le montant de cette indemnité, soit 3 % du capital restant dû au titre du prêt initial dans la limite de 6 mois d'intérêts. Dans l'exemple ci-dessus, pour un capital restant dû de 75 000 €, l'indemnité se monterait à un peu plus de 2 000 €.

Ne sont comptabilisées dans ce tableau que les dépenses spécifiques au vendeur / acheteur. Pour être complet, il faudrait y ajouter les frais de recherche et de déménagement, c'est-à-dire quelques milliers d'euros supplémentaires.

Le coût total est élevé : il atteint au minimum – sans tenir compte de l'éventuel coût de non transfert du PTZ –12 % du coût de l'acquisition, et 18 % en cas d'intervention d'un agent immobilier.

Ce coût étant grosso modo proportionnel au montant de l'acquisition, la dépense du ménage mobile est d'autant plus importante que ce montant est élevé. Il peut dépasser 50 000 € dès que le logement acquis vaut plus de 270 000 €. Le coût de la mobilité des propriétaires est donc particulièrement élevé dans les zones chères : c'est peut-être l'une des raisons qui expliquent que le taux de mobilité est plus faible dans l'agglomération parisienne que dans le reste de la France, zones rurales exclues.

Remarquons enfin que les ménages modestes sont particulièrement pénalisés, puisque c'est dans leur cas que les difficultés de transfert du prêt à 0 ont l'impact le plus fort.

Devenir locataire et mettre en location le précédent logement : une opération déficitaire

Pour les propriétaires mobiles, la location peut constituer une alternative à l'achat d'un nouveau logement. Ce peut être une solution transitoire permettant de se donner le temps de vendre l'ancien logement avant d'en acheter un nouveau. Cela peut également être une situation de plus long terme, soit parce que le ménage envisage de réoccuper un jour son ancien logement, soit parce que le produit de la vente ne suffirait pas à financer l'achat d'un logement équivalent : ce dernier cas peut notamment se présenter lorsque les prix de l'immobilier sont plus élevés dans la zone d'arrivée que dans la zone de départ.

La location transitoire permet notamment de s'affranchir du risque attaché aux prêts relais. Pas de date butoir, le délai de vente peut donc être plus long, ce qui peut faciliter l'ajustement du prix de vente à la demande. Cette solution a néanmoins un coût non négligeable : le ménage devra pendant cette période payer un loyer et aura à supporter les frais de deux déménagements successifs. En contrepartie, le fait de disposer d'un délai plus long pour vendre le précédent logement pourra - peut-être - permettre d'en tirer un prix plus élevé. Quel sera, au bout du compte, le bilan de l'opération ? Tout dépend, bien sûr, de la durée de la location et du gain sur le prix de vente, impossible à apprécier.

Envisagé comme une solution de longue durée, le passage du statut de propriétaire occupant à celui de locataire permet d'économiser les frais liés à l'acquisition, mais il a également un coût pour le ménage mobile en raison de la différence de traitement fiscal. Un ménage qui met en location son précédent logement et en loue un nouveau pour un loyer identique voit en effet son revenu disponible diminuer, car le revenu qu'il perçoit en tant que bailleur est soumis à l'impôt, ce qui n'était pas le cas lorsqu'il était propriétaire occupant. A titre d'exemple, pour un loyer mensuel de 800 €, soit un revenu foncier annuel net de 6 720 € hors charges déductibles, un ménage dont le taux marginal d'imposition est de 30 % doit payer chaque année 2 000 € d'impôt supplémentaire. Au bout de six à sept ans, il aura ainsi dépensé l'équivalent des frais d'acquisition d'un logement de 200 000 € (hors frais d'intermédiation).

Cette disparité de la fiscalité, qui favorise les propriétaires occupants, est la norme dans la plupart des pays. Seuls quelques uns, comme la Suisse, maintiennent l'imposition des propriétaires sur la valeur locative des logements qu'ils occupent. Il est vrai que ce pays possède la plus forte part de logements locatifs d'Europe et que l'accession à la propriété n'y est guère encouragée.

Des obstacles supplémentaires pour les accédants aidés

La solution décrite ci-dessus pose des problèmes supplémentaires aux accédants à la propriété qui ont bénéficié d'un prêt à 0 % non encore totalement remboursé.

S'il est appelé à déménager, par exemple pour cause de mobilité professionnelle⁷, le ménage peut mettre son logement en location pour une durée maximale de six ans, le loyer annuel étant plafonné à 5 % du coût de l'opération, dans la limite du prix maximum d'opération en vigueur. Cette dernière condition est fortement pénalisante, comme le montre les exemples suivant.

Exemple 1 : Logement ancien en zone B de 80 m², ménage de 4 personnes

Prix plafond : 86 000 €

Loyer plafond : 4 300 € par an, soit 358 €

Exemple 2 : Logement acheté neuf en zone B de 80 m², ménage de 4 personnes

Prix plafond : 107 500 €

Loyer plafond : 5 375 € par an, soit 448 €

A titre de comparaison, le loyer mensuel moyen à la relocation d'un logement de 80 m² à Toulouse, Lille, Lyon ou Rennes (zone B) est de l'ordre de 750 €⁸. Le loyer tiré de l'ancien logement est donc loin de suffire à payer celui d'un logement équivalent.

Les aides à la mobilité du 1 % logement

En dehors des aides accordées par certains employeurs à leurs agents en cas de mutation et de celles de l'ANPE, réservées aux chômeurs, le dispositif le plus significatif d'aide à la mobilité est le MOBILI-PASS® du 1% logement.

Créée en 2001 pour favoriser la mobilité résidentielle des salariés pour motif professionnel, cette aide peut atteindre 1 600 € et peut être portée à 3 200 € avec l'accord de l'employeur. Elle permet de financer les dépenses supplémentaires de loyers et charges en cas de double résidence, les frais d'assistance à la mise en location ou à la vente du logement quitté et d'accès à un nouveau logement : frais d'agence pour un logement locatif, de notaire ou de dossier pour l'acquisition d'un logement, charges d'emprunt.

En outre, le CIL-PASS Mobilité® a été créé en 2003 pour apporter aux salariés mobiles une aide à l'ensemble des démarches liées au changement de logement.

Une récente étude⁹ permet d'apprécier le rôle joué par cette aide.

En 2006, 45 400 MOBILI-PASS® ont été accordés pour un montant de 88 millions d'euros, et 9 200 dossiers ont été traités par les réseaux CIL-PASS Mobilité®. Dans la majorité des cas, le MOBILI-PASS® est complété par une ou d'autres aides, le plus souvent accordées par l'employeur.

Il est surtout utilisé pour changer de logement, pour une mobilité à longue distance (327 km en moyenne) et dans deux cas sur trois par des salariés en mobilité interne à leur entreprise.

⁷ Les conditions autorisant la location sont définies de façon limitative : mobilité professionnelle à plus de 70 km, décès, divorce, dissolution d'un PACS, invalidité ou incapacité, chômage d'une durée supérieure à un an. Dans tous les autres cas, l'accédant doit rembourser le PTZ.

⁸ Source : rapport sur l'évolution des loyers

⁹ Le MOBILI-PASS® : les bénéficiaires en 2006 – CREDOC, juillet 2008

Il bénéficie également, mais moins fréquemment, à des personnes changeant d'entreprise (23 %), reprenant un emploi après une période de chômage (7%) ou accédant à un premier emploi (7 %). Les bénéficiaires sont majoritairement des cadres de grandes entreprises, la grande majorité est titulaire d'un contrat à durée indéterminée.

L'étude apporte également des informations intéressantes sur l'itinéraire résidentiel des ménages mobiles pour raisons professionnelles. 34 % d'entre eux étaient propriétaires occupants avant leur déménagement, mais seuls 22 % sont également propriétaires de leur nouveau logement. Plus d'un tiers d'entre eux sont donc devenus locataires, mais dans plus de 40 % des cas, le logement loué est une solution transitoire, dans l'attente probablement de l'acquisition d'un nouveau logement. Le passage du statut de locataire à celui de propriétaire est beaucoup moins fréquent.

Le coût de la mobilité estimé par les intéressés est en moyenne de 6 700 euros, montant qui prend en compte les frais de recherche d'un logement, le coût du déménagement et les loyers en cas de double charge de logement. Les frais de mutation liés aux acquisitions n'y sont pas inclus.

En sus du service CIL-PASS mobilité® et de l'aide MOBILI-PASS®, plusieurs aides peuvent être accordées aux salariés en mobilité professionnelle en fonction de leur situation et de leurs besoins :

- prêt relais pour l'acquisition d'une nouvelle résidence principale, dans l'attente de la vente de l'ancien logement ;
- prêt relais pour allègement du coût supplémentaire d'un changement de logement, visant à couvrir :
 - en cas de double charge, tout ou partie de la deuxième charge de logement sur une durée maximum de 12 mois ;
 - en cas de différentiel de coût excédant 20%, tout ou partie du différentiel entre le nouveau loyer et l'ancien, avec une limite selon la zone géographique ;
- prêt pour acquisition de terrain, construction ou acquisition d'un logement, neuf ou ancien, avec ou sans travaux ;

Les salariés relevant du 1 % logement peuvent également bénéficier d'offres de logements locatifs dans le parc social ou privé conventionné, de logements meublés (sous certaines conditions), de l'avance et de la garantie LOCA-PASS® (avance gratuite du dépôt de garantie sous forme d'un prêt amortissable, et caution solidaire de paiement du loyer et des charges locatives).

Une entrave supplémentaire : la crise immobilière

Le retournement du marché immobilier observé depuis quelques mois introduit une difficulté supplémentaire pour les propriétaires mobiles. Ce retournement se traduit notamment par un ralentissement de l'activité du marché de l'ancien. Les transactions chutent et les délais de vente s'allongent, une baisse des prix s'est amorcée. La vente d'un bien pose des problèmes bien plus délicats qu'en période d'activité « normale ».

La première de ces difficultés concerne l'évaluation ? Le vendeur cherche naturellement à tirer le maximum de la vente, mais il court le risque, s'il fixe un prix trop élevé, de ne pas avoir d'offres d'achat. En période de hausse ce n'est pas un réel problème, car l'ajustement se fera naturellement avec l'augmentation des prix. Ce n'est pas le cas dans un marché baissier. C'est là l'une des causes de l'allongement des délais de vente, la seconde étant l'attentisme des acheteurs potentiels : s'ils anticipent une poursuite de la baisse des prix, ces derniers n'ont aucun intérêt à hâter leur achat, à moins d'y être forcés.

Si, de plus, l'acheteur est contraint par le temps parce qu'il a préalablement signé un pré-contrat pour l'acquisition de son futur logement, il risque même d'être confronté à des diffi-

cultés financières, ayant à payer son achat tout en supportant les intérêts d'un prêt relais. Ce risque est d'autant plus important que la durée du prêt est plus longue. Ce cas, les ADIL en témoignent, se rencontre de plus souvent. La situation a été jugée suffisamment préoccupante pour que les banques, sous l'égide de la Fédération bancaire française, s'engagent à « rechercher au cas par cas des solutions pour accompagner les clients éprouvant des difficultés à dénouer leur crédit relais ». Parmi les solutions possibles, outre la baisse du prix et une meilleure utilisation des canaux de vente, figurent l'allongement de la durée du prêt relais (à condition que l'emprunteur puisse en supporter le coût) ou sa transformation en prêt à long terme, associée éventuellement à la mise en location du bien.

Enfin, la baisse des valeurs immobilières peut entraîner une situation de « negative equity », si la valeur vénale du bien devient inférieure au capital restant dû de l'emprunt contracté pour le financer. Au Royaume-Uni, à la suite de la forte baisse de prix du début des années 1990, de nombreux emprunteurs se sont trouvés en negative equity, ce qui a entraîné une diminution de la mobilité. Cette situation interdit en effet aux accédants de vendre leur logement puisqu'ils sont dans l'incapacité de rembourser leur emprunt. Si la France n'a pas, jusqu'à maintenant, connu de situation de ce type, il est à craindre qu'elle en fasse l'expérience dans les années à venir, si la baisse des prix se prolonge. Il existe, certes des moyens de contourner la difficulté, par exemple si le prêteur accepte de reporter la dette sur un nouvel emprunt. Il n'en demeure pas moins que cela constituerait une entrave supplémentaire à la mobilité.

*

* *

Après ce tour d'horizon des différents obstacles à la mobilité des propriétaires occupants, il est possible de dégager quelques pistes d'actions susceptibles, sinon de les supprimer, du moins d'en atténuer l'effet.

Celles-ci doivent avoir pour objet la réduction du coût de la mobilité, qu'il s'agisse des frais de mutation, de transaction ou des dépenses entraînées par les modifications du financement. Il faut aussi rendre la recherche plus efficace.

C'est à ces conditions que les ménages mobiles seront moins pénalisés et le marché du logement plus fluide.

ANNEXE 1

Frais de mutation dans différents pays européens et aux Etats-Unis

Sources :

France, Allemagne, Angleterre, Suède, USA : Peter L. Murray : Real Estate Conveyancing in 5 European Union Member States:

A Comparative Study

Autres Pays : Conveyancing Services Market (étude du Zentrum für europäische Rechtspolitik pour la commission européenne)

Montant de la transaction : 100 000 euros

	Rédaction de l'acte et enregistrement	Inspection / évaluation	Taxes	Commission agent immobilier	Total vente directe	Total vente intermédiée
France	1,5%	0,5%	5,1%	6,0%	7,0%	13,0%
Allemagne	0,9%	0,0%	3,5%	4,0%	4,4%	8,4%
Suède	1,0%	0,5%	1,5%	3,0%	3,0%	6,0%
Angleterre	1,6%	0,4%	0,0%	2,0%	2,0%	4,0%
Autriche	2,4%	n.d.	3,5%	6,0%	5,9%	11,9%
Belgique	1,9%	n.d.	11,5%	3,0%	13,4%	16,4%
Rep. tchèque	0,5%	0,4%	0,0%	5,0%	0,9%	5,9%
Danemark	1,8%	1,0%	0,0%	4,1%	2,8%	7,0%
Finlande	0,1%	0,6%	4,0%	3,1%	4,7%	7,9%
Grèce	3,3%	0,5%	11,0%	4,0%	14,9%	18,9%
Hongrie	1,0%	n.d.	5,4%	4,0%	6,4%	10,4%
Irlande	1,4%	0,5%	0,0%	2,0%	1,9%	3,9%
Italie	1,6%	n.d.	1,9%	6,0%	3,5%	9,5%
Pays-Bas	0,8%	n.d.	6,0%	1,9%	6,8%	8,6%
Pologne	0,7%	n.d.	10,0%	2,0%	10,7%	12,7%
Portugal	0,6%	0,3%	0,8%	3,8%	1,6%	5,4%
Ecosse	1,6%	0,4%	0,0%	1,0%	1,9%	2,9%
Slovaquie	0,5%	0,1%	0,0%	2,2%	0,6%	2,8%
Slovénie	0,7%	n.d.	2,0%	4,0%	2,7%	6,7%
Espagne	0,6%	n.d.	7,0%	6,0%	7,6%	13,6%
USA N-Y	1,3%	0,2%	0,3%	6,0%	1,7%	7,7%
USA Maine	0,9%	0,0%	0,3%	6,0%	1,2%	7,2%
<i>Moyenne Europe</i>	<i>1,2%</i>	<i>0,4%</i>	<i>3,4%</i>	<i>3,9%</i>	<i>4,8%</i>	<i>8,7%</i>

Montant de la transaction : 250 000 euros

	Rédaction de l'acte et enregistrement	Inspection / évaluation	Taxes	Commission agent immobilier	Total vente directe	Total vente intermédiaire
France	1,2%	0,2%	5,1%	6,0%	6,5%	12,5%
Allemagne	0,7%	0,0%	3,5%	4,0%	4,2%	8,2%
Suède	0,9%	0,2%	1,5%	3,0%	2,6%	5,6%
Angleterre	0,7%	0,2%	1,0%	2,0%	1,9%	3,9%
Autriche	1,8%	n.d.	3,5%	6,0%	5,3%	11,3%
Belgique	1,3%	n.d.	11,5%	3,0%	12,8%	15,8%
Rep. tchèque	0,2%	0,1%	0,0%	4,0%	0,3%	4,3%
Danemark	1,1%	0,4%	0,0%	3,1%	1,5%	4,6%
Finlande	0,1%	0,2%	4,0%	3,1%	4,3%	7,4%
Grèce	2,9%	0,2%	11,2%	4,0%	14,3%	18,3%
Hongrie	0,8%	n.d.	5,8%	3,0%	6,6%	9,6%
Irlande	1,0%	0,2%	4,0%	0,8%	5,2%	6,0%
Italie	0,8%	n.d.	1,7%	6,0%	2,5%	8,5%
Pays-Bas	0,3%	n.d.	6,0%	1,9%	6,3%	8,2%
Pologne	0,6%	n.d.	10,0%	1,5%	10,6%	12,1%
Portugal	0,3%	0,1%	0,8%	3,8%	1,2%	4,9%
Ecosse	0,9%	0,2%	1,0%	1,0%	2,1%	3,1%
Slovaquie	0,2%	0,1%	0,0%	0,9%	0,3%	1,1%
Slovénie	0,4%	n.d.	2,0%	4,0%	2,4%	6,4%
Espagne	0,3%	n.d.	7,0%	6,0%	7,3%	13,3%
USA N-Y	0,7%	0,1%	0,3%	6,0%	1,1%	7,1%
USA Maine	0,5%	0,0%	0,3%	6,0%	0,8%	6,8%
<i>Moyenne Europe</i>	<i>0,8%</i>	<i>0,2%</i>	<i>3,6%</i>	<i>3,6%</i>	<i>4,6%</i>	<i>8,1%</i>

Montant de la transaction : 500 000 euros

	Rédaction de l'acte et enregistrement	Inspection / évaluation	Taxes	Commission agent immobilier	Total vente directe	Total vente intermédiaire
France	1,1%	0,1%	5,1%	6,0%	6,3%	12,3%
Allemagne	0,6%	0,0%	3,5%	4,0%	4,1%	8,1%
Suède	0,9%	0,1%	1,5%	3,0%	2,5%	5,5%
Angleterre	0,4%	0,1%	3,0%	2,0%	3,6%	5,6%
Autriche	1,6%	n.d.	3,5%	6,0%	5,1%	11,1%
Belgique	0,8%	n.d.	11,5%	3,0%	12,3%	15,3%
Rep. tchèque	0,1%	0,1%	0,0%	3,0%	0,2%	3,2%
England	0,3%	0,1%	3,0%	1,4%	3,5%	4,9%
Finlande	0,0%	0,1%	4,0%	3,1%	4,1%	7,3%
Grèce	2,8%	0,1%	11,3%	4,0%	14,2%	18,2%
Hongrie	0,6%	n.d.	5,9%	3,0%	6,5%	9,5%
Irlande	0,9%	0,1%	7,5%	1,3%	8,5%	9,8%
Italie	0,6%	n.d.	1,6%	6,0%	2,2%	8,2%
Pays-Bas	0,3%	n.d.	6,0%	1,9%	6,3%	8,1%
Pologne	0,4%	n.d.	10,0%	1,3%	10,4%	11,7%
Portugal	0,1%	0,1%	0,8%	3,8%	1,0%	4,7%
Ecosse	0,6%	0,1%	3,0%	1,0%	3,8%	4,8%
Slovaquie	0,1%	0,1%	0,0%	0,4%	0,2%	0,6%
Slovénie	0,2%	n.d.	2,0%	4,0%	2,2%	6,2%
Espagne	0,2%	n.d.	7,0%	6,0%	7,2%	13,2%
USA N-Y	0,5%	0,0%	0,3%	6,0%	0,8%	6,8%
USA Maine	0,4%	0,0%	0,3%	6,0%	0,7%	6,7%
<i>Moyenne Europe</i>	<i>0,6%</i>	<i>0,1%</i>	<i>4,1%</i>	<i>3,5%</i>	<i>4,8%</i>	<i>8,3%</i>

ANNEXE 2

COUT DE LA GARANTIE HYPOTHECAIRE D'UN EMPRUNT ET DE LA MAINLEVEE

Barème de l'hypothèque conventionnelle et du privilège de prêteur de deniers (2006, en vigueur)

Poste	Assiette	PAS et PTZ	PC et prêts EL	Autres prêts
Emoluments proportionnels	Montant de l'emprunt :			
	de 0 à 6 500 €	1,33 %	1,33 %	1,33 %
	de 6 500 à 17 000 €	0,55 %	0,55 %	0,55 %
	de 17 000 à 30 000 € plus de 30 000 €	0,37 % 0,275 %	0,37 % 0,275 %	0,37 % 0,275 %
TVA	Emoluments HT	19,6 %		
Droits d'enregistrement : taxe de publicité foncière	Montant de l'emprunt + accessoires (en moyenne 20% du mon- tant du prêt, peut varier selon le prêteur)	Hypothèque conven- tionnelle	exonération	0,715 %
		Privilège de prêteurs de deniers	exonération	
Droits d'enregistrement : droit fixe		75 €		
Emoluments de formalités		environ 250 € TTC		
Salaire du conservateur des hypothèques	Montant de l'emprunt + accessoires	0,05 %		
Débours	Etats hypothécaires notamment	12 € minimum + frais d'envoi (2 €) par état		
Timbres fiscaux		3 € par page (exonération pour les prêts de la Caisse d'Epargne)		

Barème d'une mainlevée d'hypothèque

Poste	Assiette	Taux ou montant forfaitaire
Emoluments proportionnels du notaire	Montant de l'emprunt + accessoires	
	de 0 à 6 500 €	2 % X 0,25 = 0,5%
	de 6 500 à 17 000 €	1,15 % X 0,25 = 0,287 %
	de 17 000 à 30 000 € au dessus de 30 000 €	0,75 % X 0,25 = 0,187 % 0,55 % X 0,25 = 0,137%
TVA sur émoluments proportionnels	Emoluments	19,6 % sur le résultat précédent
Droit fixe (droit d'enregistrement)		25 €
Salaire du conservateur des hypothèques	Montant de l'emprunt + accessoires	0,10 %
Emoluments de formalités (TTC) et autres débours	Variable	Variable

Date de publication : 18 décembre 2008
 N° ISSN : 09996-4304
 Directeur de la publication : Bernard Vorms
 Comité de rédaction : Isabelle Couëtoux du Tertre,
 Marie Armenak, Jean Bosvieux, Lilas Bousseksou,
 Béatrice Herbert, Nicole Maury, Sylvie Merlin, An-
 tonin Ollivier, Sandrine Zerbib