



## IMMEUBLES

En 2014, la société **BARNES**, partenaire de la Chambre Nationale des Propriétaires, a mis en place une équipe spécialisée dans les immeubles, dirigée par Cyril Grégoire. Discussion entre le Directeur de BARNES Immeubles et Yves Barral, Directeur Juridique de BARNES, sur l'intérêt pour les particuliers à acheter ou vendre un immeuble.

## Pourquoi acheter ou vendre des immeubles en 2016 ?



**Cyril GRÉGOIRE**  
Directeur  
BARNES Immeubles



**Yves BARRAL**  
Directeur Juridique  
BARNES

**Yves Barral : Pourquoi cette nécessité de spécialisation en Immeubles ? Pourquoi une agence immobilière classique ne pourrait-elle pas fournir le même travail ?**

**Cyril Grégoire :** La vente d'immeubles ne correspond pas au même métier que celui d'un agent immobilier traditionnel. Sur plusieurs points essentiels, ce métier nécessite une spécialisation. Le juridique n'est pas exactement le même : les réglementations de la vente en bloc ou de la vente à la découpe sont complexes. Le fiscal n'est pas obligatoirement le même, compte tenu du fait que les vendeurs sont souvent constitués en société. Enfin, les acheteurs ne sont pas les mêmes, puisque par définition, ils sont des propriétaires non occupants.

**YB : Un exemple concret pour illustrer cette technicité.**

**CG :** Je vais prendre un exemple tiré de notre expérience en 2015. Il s'agissait d'un immeuble des années 70 d'une cinquantaine de lots situé aux Lilas. Au niveau juridique, le dossier était complexe : les deux propriétaires initiaux étaient décédés et leurs successeurs étaient nombreux et très disséminés dans le monde entier, avec de surcroît, des particularités au niveau droit de la famille à gérer.

Au niveau technique, le dossier n'était pas non plus très simple à gérer : organiser en un temps réduit tous les diagnostics dans les parties communes et chez 50 locataires, et répondre à toutes les questions au niveau du dossier technique de l'im-

meuble nécessite une expérience qui dépasse le niveau purement commercial habituel. Enfin, la recherche du meilleur acquéreur possible nous a conduit à traiter avec un bailleur social. En effet, la revente à des bailleurs sociaux permet en 2015 une exonération pure et simple des plus-values ; ce qui en l'occurrence a permis de donner satisfaction aux vendeurs et à l'acquéreur.

**YB : On dit souvent que le marché des immeubles est un marché réservé aux professionnels, avec, par conséquent, une relation business to business tenue par des sociétés immobilières leaders. Que vient faire BARNES sur ce marché ?**

**CG :** Au niveau des vendeurs, ce n'est déjà clairement pas le cas. De nombreux immeubles sont la propriété de particuliers. On se rappelle, rien qu'au niveau des adhérents de la Chambre Nationale des Propriétaires, près de 2 000 adhérents ont au moins un immeuble complet, dont 80 % en région parisienne. Pour les générations seniors, ces derniers n'ont pas attendu que l'on parle de diversification patrimoniale pour le faire, et notamment vers les immeubles.

Au niveau des acheteurs, là encore, des actifs, y compris jeunes, préparent leur retraite en investissant dans l'immobilier, et notamment dans des immeubles achetés en bloc. Ces actifs à fort revenus constituent la clientèle habituelle de BARNES. Et donc, leur proposer un investissement significatif constitue pour BARNES, une évolution naturelle de son offre ; et pour les vendeurs, une opportunité de rencontrer des acheteurs qui sont des particuliers fortunés, également étrangers, et non pas des institutionnels, comme se contentent de le faire les gros réseaux spécialisés.

**YB : Mais pourquoi ces acheteurs achèteraient-ils un immeuble, et non pas une série de lots disséminés. Diluer le risque n'est-il pas une bonne manière de gérer au mieux son patrimoine ?**

**CG :** Au niveau de la gestion du risque, il y a d'autres moyens plus efficaces d'atteindre la sécurité : des contrats d'assurance adaptés (Assurance Propriétaire Non Occupant, ou Loyers Impayés par exemple). Et accepter de faire gérer son bien



par un vrai professionnel spécialisé dans l'administration des biens ne coûtera pas plus cher qu'une gestion disséminée. Bien au contraire. Et on peut parler, par contre, de tous les avantages de la concentration des biens en un ou plusieurs immeubles : une maintenance et des coûts de travaux beaucoup moins importants ou encore, et surtout, le fait de pouvoir décider seul de tous les travaux ou aménagements, sans devoir se plier aux règles contraignantes de la copropriété. Enfin, au niveau du financement, il est souvent plus aisé d'obtenir à de bonnes conditions un financement global que d'obtenir une multitude de prêts.

**YB :** On parle de l'intérêt pour l'acheteur, mais aujourd'hui, pourquoi un propriétaire aurait-il intérêt à vendre ?

**CG :** Reprenons notre exemple d'un dossier 2015 concernant un immeuble aux Lilas. Je pense que pour préparer au mieux une retraite la plus confortable possible, et plus tard, bien évidemment sa succession, un propriétaire d'immeuble a tout intérêt à redistribuer son patrimoine en s'y prenant tôt et à convertir son patrimoine immobilier en patrimoine mobi-

lier. Le patrimoine mobilier est par essence plus liquide et il fournit donc des revenus liquides et certains ; et il est également plus aisé à répartir de manière équitable, dans le cadre d'une succession.

Pour les propriétaires plus jeunes, la vente a également un sens : libérer les plus-values et profiter au plus tôt des règles fiscales d'exonération. Répartir après sur une autre opération en souscrivant un nouveau prêt et/ou en créant un nouveau déficit foncier... tout cela relève tout simplement d'une bonne gestion patrimoniale. En effet, lorsque le revenu net est trop proche du revenu brut, alors la fiscalité ôte beaucoup de l'intérêt financier de l'effort d'épargne qui a été consenti.

Cyril Grégoire et toute l'équipe BARNES Immeubles se tiennent à votre disposition pour vous apporter un conseil technique et vous aider à réaliser vos projets de vente et d'achat. Vous pouvez le joindre au 06.25.08.02.48.