

## Rôle spécifique du notaire

- Seul le notaire est autorisé à effectuer une vente immobilière dont il garantit l'authenticité et la validité
- La valorisation des biens immobiliers est au cœur de la plupart des secteurs d'activités du notariat (droit de la famille, droit immobilier, conseil en gestion de patrimoine)

# Les alternatives

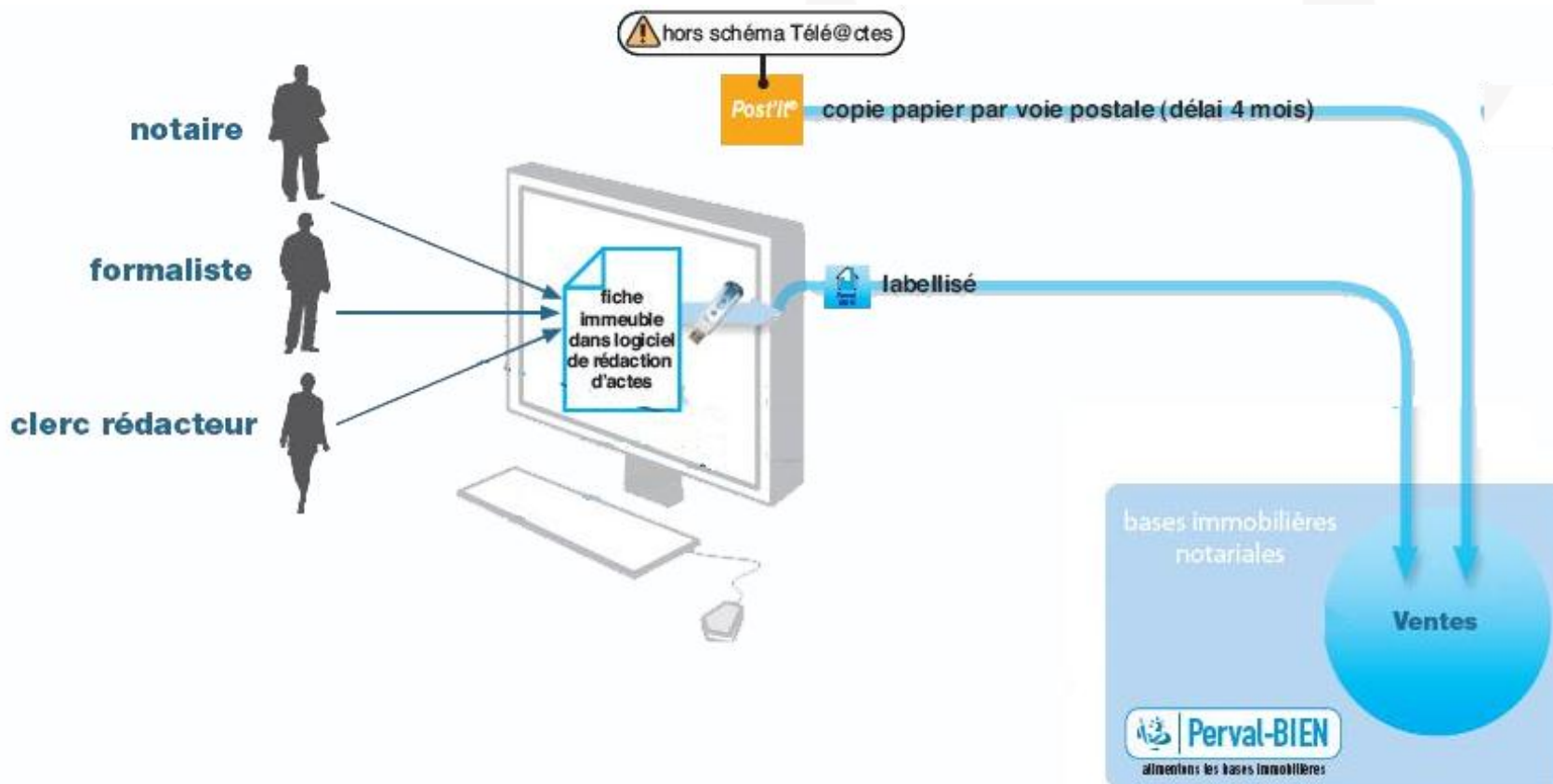
- L'administration fiscale
- Les agents immobiliers
- Les experts immobiliers / Les prêteurs
  
- Qui connaît la vérité (le prix, la date, le bien, le vendeur et l'acheteur) ?
- Pour un échantillon représentatif ?
- Et qui veut la dire ?

# Historique des bases de données immobilières

- Début des années 70 : création à Paris de la première base de données par des notaires parisiens (BIEN) en remplissant des fiches cartonnées et en les stockant dans des boîtes
- Fin des années 80 : création de la base de données de Province PERVAL
- Début des années 90 : informatisation des données avec l'envoi par courrier d'une copie de l'acte par les offices aux gestionnaires des bases
- Depuis 2010 : développement de la télétransmission des données des ventes
- Depuis 2012 : développement de la télétransmission des données des avant-contrats

# L'alimentation des bases

## Schéma d'alimentation



# L'alimentation des bases

## Exemple écran de saisie d'une vente d'appartement

The screenshot displays a software interface for entering apartment sale data. The main window, titled "Données spécifiques pour l'appartement", contains the following sections:

- Type d'appartement:** Radio buttons for Appartement standard, Grenier à aménager, Studio, Atelier d'artiste, Loft, Triplex, Chambre de service, Loge de gardien, Duplex, Studette, and **Inconnu** (selected).
- Usage du bien:** Radio buttons for Professionnel, Mixte, Habitation, and **Inconnu** (selected).
- Informations sur la construction:** Fields for "Construit en" (year), "Époque" (dropdown), "Précisions" (dropdown), and checkboxes for "Vente en état futur d'achèvement" and "Le bien a moins de 5 ans".
- Description du bien:** Fields for "Nb de salles de bains", "Nb de pièces principales", "Nb de chambres de service", "Nb de caves", "Nb de WC", and "Nb de garages / parkings".
- Situation:** Fields for "Bâtiment", "Escalier", and "Etage" (set to 1,0).
- Surface habitable:** "Surface" field (0,00 m²) and "Local annexe" radio buttons (Oui, Non, **Inconnu** selected).
- Métrage réalisé par un professionnel:** Radio buttons (Oui, Non, **Inconnu** selected).
- Etat:** Radio buttons for Bon, A rénover, Travaux à prévoir, and **Inconnu** (selected).
- Vue:** Radio buttons for Valorisante, Dévalorisante, Neutre, and **Inconnue** (selected). Includes a dropdown for "Orientation de la pièce principale".
- Ascenseur:** Radio buttons (Oui, Non, **Inconnu** selected).
- Chauffage:** Radio buttons (Collectif, Individuel, **Inconnu** selected).
- Annexes:** Checkboxes for Un balcon, Un grenier, Une piscine, Une loggia, Un jardin, Un cellier, and Une terrasse.
- Commentaire:** A text area for additional notes.

At the bottom of the window are "Valider" and "Annuler" buttons. The background shows a file explorer and a list of copropriétés with columns for "Numéro" and "Nature".






## Volumétrie

- Les bases de données notariales comportent **pour la province et l'Ile de France** plus de 15 millions de mutations
- Entre 650 000 et 900 000 nouvelles mutations par an.
- L'ADSN et PNS, maîtres d'œuvre des notaires de province et d'Ile de France, gèrent et exploitent ces bases de données immobilières.

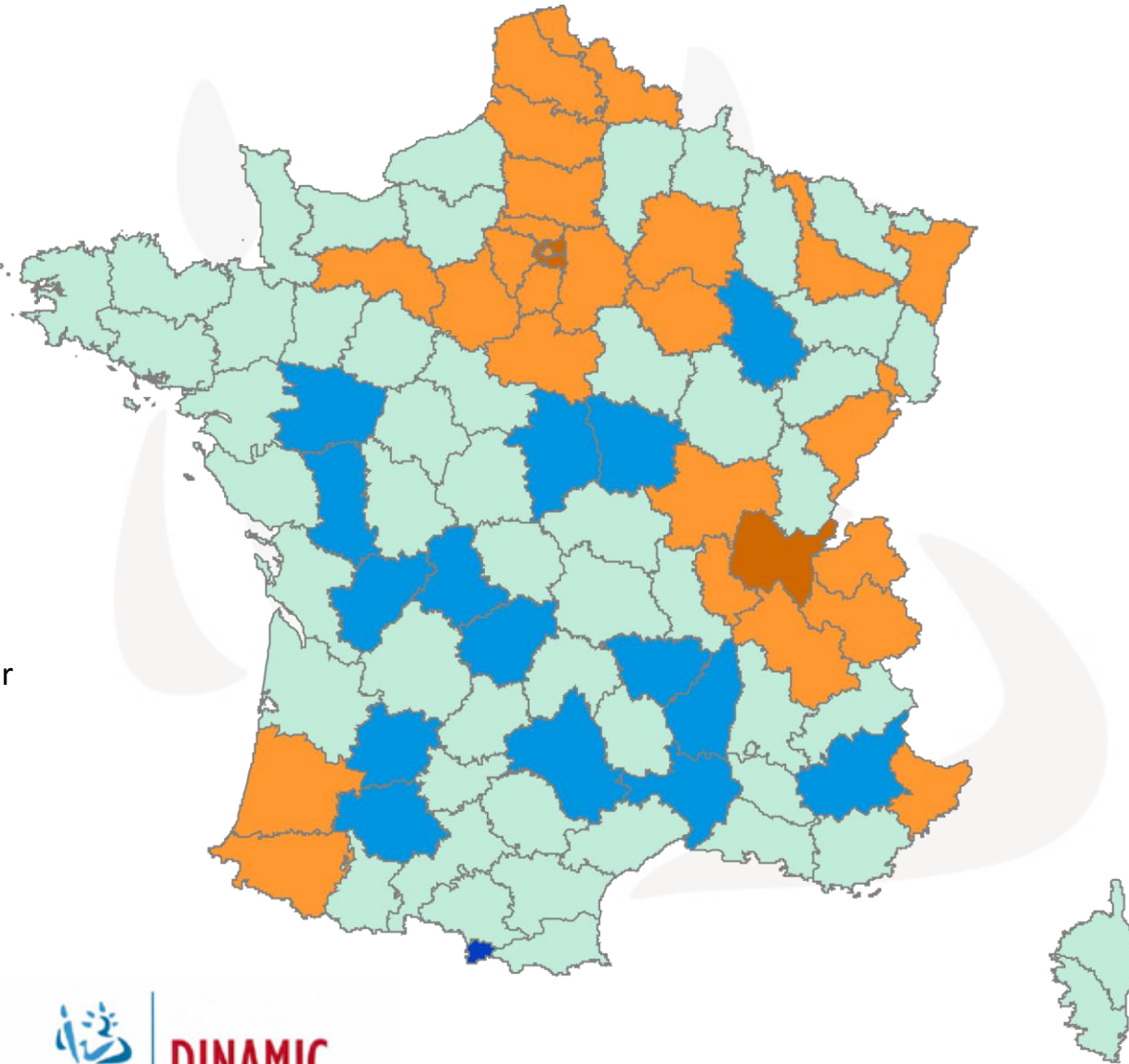
# Représentativité des bases de données immobilières

## Représentativité

Taux de couverture

-  Supérieur à 80% (4)
-  De 60% à 80% (26)
-  De 40% à 60% (51)
-  De 20% à 40% (15)
-  Inférieur à 20% (0)

Les taux de couverture indiqués sur cette carte concernent l'année 2010. Ils ont été calculés par Jacques FRIGGIT à partir de l'assiette des droits de mutation immobiliers.



## Types de bien

Les bases de données sont structurées en 8 types d'immeubles

- Maisons individuelles
- Appartements
- Terrains
- Garages
- Immeubles entiers
- Locaux d'activité : bureaux, entrepôts, ateliers, commerces ...
- Biens viticoles
- Biens agricoles



## Variables disponibles

Pour chaque type de bien, plus de 130 variables sont enregistrées :

- Date de mutation
- Localisation du bien
  - Adresse postale normalisée, coordonnées géographiques (X et Y), ...
- Description du bien
  - Taille, époque de construction, équipement, ...
- Données financières relatives au bien
  - Prix de vente, fiscalité, droits d'enregistrement, plus value, crédits, ...
- Les parties en présence
  - Qualité des parties, âge, nationalité, CSP des particuliers, ...
- Variables environnementales (étiquettes énergie et climat)

## Alimentation des variables

Parmi les 130 variables enregistrées, toutes ne le sont pas de la même façon :

- Les variables concernant la date, le prix et la localisation de la mutation sont très bien renseignées car obligatoires dans la 1<sup>e</sup> partie de l'acte.
- Les données sur les parties sont également très complètes, pour les mêmes raisons.
- Les variables de description du bien sont plus hétérogènes, n'étant en général pas obligatoires dans l'acte. Par exemple, le caractère obligatoire de l'indication de la surface métrée des lots de copropriété depuis la loi Carrez a fortement augmenté l'alimentation de la surface pour ces derniers alors qu'elle reste moins renseignée pour les maisons.
- Les données de crédit ne concernent que les crédits directement indiqués dans l'acte et non pas les crédits signés en-dehors de l'acte. Ainsi, les informations disponibles sur les crédits sous-estiment ces derniers.

# Les bases de données immobilières de demain

- Les compléments d'information nécessaires aux indices :
  - Il faut se rapprocher du moment où les prix se forment sur le marché au moment précis où l'intention du vendeur rencontre celle de l'acquéreur
- Pour se positionner le plus en amont : l'avant-contrat
  - Un accord préliminaire fixant par écrit les conditions futures de la vente
    1. le compromis de vente : le vendeur et l'acheteur s'engagent l'un et l'autre à conclure la vente à un prix déterminé en commun
    2. la promesses (unilatérale) de vente : le promettant s'engage auprès du bénéficiaire à lui vendre son bien à un prix déterminé
- Un point de passage quasi obligatoire pour les acquéreurs
  - des données fiables et contractuelles
  - et une base de travail pertinente sur les prix (et non sur les offres) pour la statistique