

# PLACEMENTS

## La signature à distance autorisée pour les actes notariés

Pour permettre aux notaires et à leurs clients de continuer de signer des actes malgré l'obligation de confinement, le gouvernement a pris un décret, publié le 4 avril, autorisant les signatures électroniques des documents en « comparaison à distance ».

### L'EXPERTISE

#### « Ce décret va permettre de signer les actes solennels à distance »



DAVID AMBROSIANO / CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT / Premier vice-président

#### Que change le décret adopté par le gouvernement ?

Il faut distinguer trois procédés différents. Premièrement, l'acte authentique sur support électronique, qui existe chez les notaires depuis plus de dix ans. Aujourd'hui, plus de 90 % des actes notariés sont des actes authentiques électroniques. Concrètement, cela se passe chez le notaire, en présentiel, et vous signez sur une tablette numérique.

Il y a ensuite l'acte à distance, qui existe depuis à peu près un an. Par exemple, un vendeur et un acquéreur de bien immobilier, chacun chez son notaire, se retrouvent dans une séance de visioconférence pour signer un acte comme s'ils étaient dans le bureau d'un même notaire. Avec ce nouvel acte de comparaison à distance, on franchit une étape supplémentaire : le notaire et le client ne se voient que par un biais dématérialisé.

#### Comment cela va-t-il se dérouler ?

Prenons un exemple : vous souhaitez signer avec vos enfants un acte de donation, mais vous êtes confiné chez vous. Un notaire, par le système de visioconférence agréé par le Conseil supérieur

du notariat, va pouvoir recueillir votre consentement à distance. Concrètement, le notaire fait la lecture de l'acte à distance, de manière simultanée sans rupture du flux vidéo. Il faut que le client ait un ordinateur ou une tablette avec un micro et une webcam, et un téléphone portable ou un téléphone fixe aussi pour pouvoir effectuer la signature électronique de l'attestation de recueil du consentement. A la fin de la lecture de l'acte, le notaire va demander aux personnes si elles sont d'accord pour signer l'acte. Puis il va adresser, via une plateforme agréée par l'Anssi (Agence nationale de la sécurité des systèmes d'information), un document à signer électroniquement, justement grâce au téléphone, devant la caméra. L'action de signature électronique, le notaire l'aura en visuel, mais il ou elle va signer l'acte authentique seul(e).

#### Quels actes sont concernés ?

Cette comparaison à distance va surtout permettre de signer des actes qui ne pouvaient pas l'être jusqu'à présent sans un présentiel entre le notaire et son client. C'est ce qu'on appelle les « actes solennels ». Il y a les ventes sur plan ou « ventes en l'état futur d'achèvement », les donations et les actes d'hypothèque. Les autres actes, comme les ventes immobilières dans l'ancien, d'appartement ou de maison, vous pouviez déjà les signer avec une procuration ; c'est alors un collaborateur du notaire qui signe à votre place. Ce qui nous a permis de continuer à passer des actes même avec le confinement.

Ce qui pose problème pour les transactions immobilières en ce moment, c'est surtout l'impossibilité de déménager, de visiter, d'échanger les clés. Néanmoins, dans mon étude, nous avons pu signer un acte de vente par procuration durant le confinement parce que les acheteurs étaient déjà locataires du bien (et n'avaient donc pas besoin de déménager), mais c'est une situation exceptionnelle.

### CRÉDITS

## Remontée des taux

Le marché de l'immobilier est à l'arrêt. Même si les actes notariés peuvent désormais être signés à distance (lire ci-contre), cette initiative vise surtout à traiter les affaires en cours et permettra de ne pas trop engorger les études après le déconfinement. Malgré cette situation hors normes, les banques commencent à relever leurs taux de crédit immobilier... « Une quinzaine de banques ont ainsi remonté leur barème, de 0,05 % à 0,7 % pour l'une d'entre elles sur les moins bons profils », alerte le courtier Vousfinancer. La plupart des hausses constatées se situent entre 0,15 % et 0,25 %, ce qui n'est pas négligeable sachant que l'OAT 10 ans, sur lequel les taux des crédits sont indexés, n'a que assez peu varié. « Les banques anticipent une hausse des conditions de refinancement dans les mois à venir et souhaitent reconstituer leurs marges à un moment où il y a moins de concurrence car elles sont actuellement peu nombreuses à accepter encore de traiter les nouvelles demandes de prêt », analyse Sandrine Allonier, porte-parole de Vousfinancer. A noter que ces remontées ne concernent que des banques régionales, à l'exception d'un établissement national. Que l'on se rassure toutefois : les taux restent très attractifs, à 1,2 % en moyenne sur 15 ans, 1,4 % sur 20 ans et 1,6 % sur 25 ans. — S. M.

#### Les taux remontent

Taux moyens en avril :



Source : Vousfinancer.

### COPROPRIÉTÉ

## Contrats de syndics et crise

Effet collatéral de la crise sanitaire, des centaines de milliers d'assemblées générales (AG) de copropriété, indispensables à la vie d'un immeuble, ne pourront se tenir en temps et en heure, distanciation sociale oblige. Problème : l'AG sert à voter le budget et les travaux éventuels, mais aussi à renouveler le mandat du syndic. Pour éviter que les copropriétés se retrouvent de facto sans cette instance obligatoire, ce qui aurait pu mettre à mal leur gestion et leur fonctionnement (et conduire certaines à être placées sous mandat judiciaire), le gouvernement a publié une ordonnance d'urgence (Journal officiel du 26 mars).

Elle prévoit le renouvellement de plein droit des contrats de syndic arrivés à terme à compter du 12 mars 2020. Il est renouvelé jusqu'à la prise d'effet du nouveau contrat, tel qu'il résultera du vote de la prochaine AG, « qui pourra être tenue à la sortie de l'état d'urgence sanitaire et au plus tard six mois après la date de cessation de l'état d'urgence sanitaire ». Voilà donc un souci administratif en moins pour les copropriétaires.

### L'EXPERT PATRIMOINE



JEAN-JACQUES TEISSEDRÉ  
TEISSEDRÉ ET ASSOCIÉS

## Le groupement forestier d'investissement

### LES PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES D'UN GFI

Le groupement forestier d'investissement (GFI) est à la forêt ce que les sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) sont à l'immobilier. Le GFI est une société civile qui collecte des capitaux, les investit dans des forêts, distribue les revenus issus de leur exploitation et valorise les parts en fonction de l'évolution du marché forestier. Il s'agit d'un produit facilement accessible – quelques milliers d'euros suffisent pour acheter des parts – et mutualisé, dans la mesure où chaque GFI détient de nombreuses forêts. Pour acheter des parts, la démarche est la même que pour les SCPI. L'investisseur détient, au prorata du montant versé, une fraction du patrimoine du GFI. L'acquisition de forêts en direct est possible, mais le budget est beaucoup plus important. Une forêt d'exploitation, qui peut produire assez de rendement pour couvrir ses frais, doit faire au moins 20 hectares (ha), ce qui peut, selon les régions, selon les essences des arbres et selon leur maturité, représenter un budget de 100.000 € à plusieurs centaines de milliers d'euros.

Avant d'acheter, la société qui gère le GFI doit contrôler de nombreux points : la nature des sols et des essences de la forêt, l'altitude, la pluviométrie, la surface et la pente du terrain, le volume de bois sur pied par hectare, la qualité du bois (bois élancés ou pas, gélifs ou sains, branchus ou pas, élagués ou non, etc.), sa maturité (l'âge), l'accès et la proximité de scieries ou de débouchés industriels. Un GFI investit principalement dans des forêts comprises entre 50 ha et plus de 1.000 ha. Trois principaux risques peuvent menacer une forêt : l'incendie, la tempête et le risque phytosanitaire. Les deux premiers sont systématiquement couverts par des assurances ; le dernier, le risque phytosanitaire, n'est pas assurable. Cet aspect montre d'ailleurs l'intérêt d'investir dans un GFI, la diversité de son patrimoine en matière de géographie, d'essences et de maturité des forêts limite le risque encouru. Un GFI bénéficie de deux moteurs de performance : le rendement et la valorisation. Le rendement provient essentiellement des coupes de bois et des baux de chasse. Il représente de 1 % à 2 % net par an. La valorisation des parts est fonction de l'évolution du cours des forêts et de la croissance des arbres, un paramètre qui contribue fortement à la création de valeur. Globalement, l'objectif d'un GFI est de délivrer une performance annuelle moyenne proche de 2,5 %, nette de tous frais et hors avantage fiscal. La durée de placement recommandée pour cette classe d'actifs est de dix ans.

« Un GFI bénéficie de deux moteurs de performance : le rendement et la valorisation »

### DE NOMBREUX AVANTAGES FISCAUX

Investir dans un GFI permet de diversifier son patrimoine en achetant des actifs réels et tangibles décorrélés des marchés financiers. Cela apporte également des avantages fiscaux non négligeables. Cet investissement est éligible au dispositif IR-PMI. A ce titre, l'acquisition de parts permet de bénéficier d'une réduction d'impôt sur le revenu égale à 18 % de la souscription (en contrepartie d'un blocage des parts pendant cinq à sept ans). Cette réduction d'impôt est limitée à 10.000 € par an (plafonnement des niches fiscales). Son autre atout concerne la transmission du patrimoine : il s'agit de l'avantage fiscal le plus important de cette classe d'actifs. Il permet en effet de bénéficier d'un abattement de 75 % des droits de mutation à titre gratuit (donation ou succession) sur la quote-part investie en forêt par le GFI. Cette quote-part se situe généralement entre 80 % et 90 %. Cet abattement est sans limite d'âge pour le souscripteur, sans limite de montant et sans délai de conservation des parts. Enfin, le GFI est exonéré à 100 % de l'impôt sur la fortune immobilière (IFI).

### EN RÉSUMÉ

Accessible à partir de faibles montants, l'investissement forestier s'adresse à des épargnants qui souhaitent diversifier le patrimoine familial en misant sur des actifs concrets et porteurs de valeurs. Décorrélé des marchés financiers, cet investissement permet également de bénéficier d'un cadre fiscal privilégié, notamment en matière de transmission du patrimoine.

### IMMOBILIER

## Chute des transactions

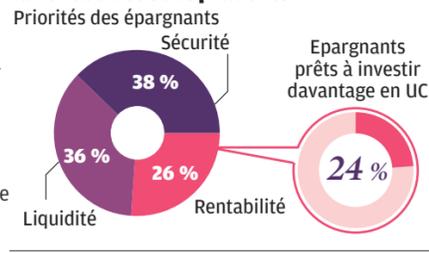
« Après le 17 mars, le marché a connu [...] une chute du volume de transactions de 81 % pour les appartements et de 80 % pour les maisons », selon les premiers chiffres sur la période du confinement publiés par Century 21. « Désormais, le marché est totalement à l'arrêt », ajoute le réseau d'agences. Son président, Laurent Vimont, va plus loin : « Même si un vendeur baissait son bien de 50 %, et nous ne l'avons pas observé, son bien ne se vendrait pas pour autant ! »

### ÉPARGNE

## Des Français déjà prudents avant la crise

Selon une étude du Cercle de l'épargne avec Amphiéta et AG2R La Mondiale, menée en février, les Français étaient déjà prudents en matière d'épargne, avant même la chute des marchés. Ils estimaient qu'aucun placement n'était rentable (33 % des sondés contre 22 % en 2016) et seuls 20 % étaient favorables à investir davantage en unités de compte. Un chiffre comparable à celui (22 %) observé par une précédente étude d'Odoxa et des Echos publiée en octobre.

#### Même les épargnants qui recherchent la rentabilité sont prudents



### JURISPRUDENCE

## Vente immobilière : ne rien dissimuler

Dire toute la vérité, rien que la vérité. Cette règle ne s'applique pas que devant les tribunaux, elle s'applique aussi dans tous les rapports contractuels entre professionnels et/ou particuliers. En 2010, un homme achète une maison en région Centre-Val de Loire. Quelque temps plus tard, il constate l'apparition de nombreuses fissures intérieures et extérieures affectant l'ensemble du pavillon. L'expertise qu'il diligente révèle que la maison est située dans une zone qui avait été affectée par des glissements de terrain de mai 1989 à 1996, consécutifs aux sécheresses à répétition. Or, le vendeur avait délibérément omis de préciser cette catastrophe naturelle dans l'acte authentique de vente ! Un mensonge d'autant plus facile à prouver que le vendeur avait obtenu une indemnité de la part de son assureur... L'acheteur l'a donc assigné devant les tribunaux pour obtenir l'annulation de la vente. Pour les juges, le vendeur s'est rendu coupable d'un dol : il a dissimulé des informations essentielles qui ont vicié le consentement de l'acheteur. Or, si celui-ci avait été au courant, il n'aurait pas acquis la maison. — S. M.

Cass. civ. 3, 7 novembre 2019, n° 18-13463.