

Écrit par le 28 juin 2026

L'intelligence juridique augmentée : quand la Legal Tech redéfinit les métiers de l'immobilier



Le secteur immobilier français traverse un tournant décisif. Entre une réglementation de plus en plus complexe et des clients toujours plus exigeants, les professionnels font face à un défi de taille : comment garantir une sécurité juridique absolue tout en maintenant la flexibilité requise dans un marché ultra-compétitif ? La réponse réside dans l'émergence des Legal Tech, des solutions qui bouleversent la pratique juridique dans l'immobilier. Décryptage avec [Silvia Versiglia](#), directrice Legal Tech chez [Orisha Real Estate](#), éditeur de logiciels spécialisé dans les solutions numériques pour les professionnels de l'immobilier.

Une pression juridique sans précédent

Les professionnels de l'immobilier n'ont jamais été autant sous pression. D'après le baromètre LexisNexis 2024, un agent immobilier ou un administrateur de biens doit désormais maîtriser plus de 3 500 textes

Ecrit par le 28 juin 2026

législatifs et réglementaires, soit une augmentation de 35 % en cinq ans. La loi Climat et Résilience, les réformes du DPE, l'encadrement des loyers et les nouvelles obligations d'information des acquéreurs sont autant de défis quotidiens auxquels ils doivent faire face.

Cette complexification constante du cadre juridique a des conséquences préoccupantes : selon l'étude CLCV-Assurances 2023, les litiges immobiliers liés aux documents et aux contrats ont explosé entre 2020 et 2023. Un risque que personne ne peut plus ignorer.

La révolution Legal Tech : bien plus que la digitalisation

Face à ces enjeux, les Legal Tech offrent bien plus qu'une simple dématérialisation des processus : elles introduisent une véritable intelligence juridique augmentée, transformant la manière dont les professionnels abordent le droit immobilier.

Contrairement à une idée reçue, l'objectif n'est pas de remplacer l'expertise humaine, mais de l'amplifier. En automatisant les tâches répétitives et à faible valeur ajoutée, elles permettent aux professionnels de se concentrer sur ce qui compte vraiment : le conseil, la négociation et la relation client.

Cette évolution répond à une attente croissante des consommateurs : selon une enquête OpinionWay-Notaires de France 2024, la sécurité juridique est le critère le plus déterminant dans le choix d'un professionnel de l'immobilier, devant même le niveau des honoraires.

Les quatre piliers de la transformation Legal Tech de l'immobilier

L'automatisation intelligente des documents

Au cœur de cette révolution : la capacité à générer des documents juridiques parfaitement conformes, adaptés aux spécificités de chaque situation. Ce n'est plus simplement une question de remplir des modèles, mais de produire des actes sur mesure.

Les professionnels utilisant des solutions avancées comme ImmoDocs constatent une optimisation spectaculaire du temps passé à rédiger des baux, tout en améliorant la qualité et la précision des documents. Les clients apprécient particulièrement cette transparence.

- **L'analyse prédictive des risques juridiques**

Grâce à l'intelligence artificielle, il est désormais possible d'anticiper les risques juridiques spécifiques à chaque transaction. En analysant les précédents et en croisant les données du dossier, ces systèmes identifient les zones de fragilité.

Ce changement de paradigme permet de passer d'une approche réactive à une posture proactive. Avec des outils comme ImmoDocs, les ambiguïtés contractuelles sont éliminées, et les formulations sont ajustées à la jurisprudence la plus récente.

Ecrit par le 28 juin 2026

- **La conformité réglementaire en temps réel**

La veille juridique n'est plus une option, c'est une nécessité. Les Legal Tech de nouvelle génération, comme ImmoDocs, intègrent des mises à jour réglementaires automatiques, garantissant ainsi la conformité des documents en temps réel.

Plutôt que de découvrir une non-conformité à l'issue d'une transaction, les professionnels anticipent les évolutions législatives et adaptent leurs documents en conséquence. Un changement fondamental dans la manière de gérer la réglementation.

- **L'authentification sécurisée et la traçabilité infaillible**

Dans un secteur où l'authenticité des documents est primordiale, les technologies de signature électronique et de certification blockchain apportent une sécurité inédite. Chaque document peut être authentifié, horodaté et archivé de manière infalsifiable.

Cette traçabilité renforce la sécurité juridique des transactions. Selon une étude Notaires-Deloitte 2024, les actes signés électroniquement font l'objet de contestations beaucoup moins fréquentes que les documents traditionnels.

De la théorie à la pratique : ImmoDocs au service des professionnels

Ces évolutions ne sont pas de simples projections, elles sont déjà une réalité. Avec des solutions comme ImmoDocs, il faut concrétiser cette vision d'une intelligence juridique augmentée, au service des professionnels de l'immobilier.

En intégrant prédictibilité, génération intelligente de documents, veille réglementaire automatisée et certification blockchain, ImmoDocs transforme en profondeur l'approche juridique des transactions immobilières.

Les retours des utilisateurs sont très positifs : réduction du temps consacré aux tâches administratives, baisse des risques de contentieux liés aux documents, et amélioration de la satisfaction client grâce à la transparence des transactions.

L'avenir : vers des professionnels juridiquement augmentés

À quoi ressemblera le professionnel de l'immobilier dans cinq ans ? Pas à un simple opérateur de plateforme automatisée, mais à un expert juridiquement augmenté, capable de concentrer son expertise et son intelligence sur les aspects stratégiques de son métier.

L'Institut McKinsey Global estime que les professionnels utilisant des Legal Tech avancées pourront consacrer davantage de temps aux relations humaines et au conseil stratégique d'ici 2030. Une évolution parfaitement en phase avec les attentes des clients, qui privilégient un accompagnement personnalisé et éclairé.

Ecrit par le 28 juin 2026

Cette transformation, cependant, ne sera pas automatique. Elle nécessite une évolution des mentalités et des pratiques. Les professionnels qui intégreront ces outils dans une démarche cohérente de valorisation de leur expertise auront un avantage compétitif décisif.

Le défi pour le secteur n'est donc pas technique, mais culturel : il faut passer d'une vision défensive de la Legal Tech à une approche proactive et créative. Accompagner cette transition est primordial en concevant des solutions comme ImmoDocs non pas comme des outils, mais comme de véritables partenaires juridiques augmentés.

Dans ce nouveau paradigme, la technologie ne remplace pas l'humain, elle le libère. Elle ne dévalue pas l'expertise, elle la magnifie. En fin de compte, la Legal Tech ne menace pas les professionnels de l'immobilier : elle leur offre une opportunité historique de réinventer leur métier pour le rendre plus pertinent, plus sécurisé, et plus valorisant que jamais. L'avenir appartient à ceux qui sauront saisir cette opportunité.

[Silvia Versiglia](#), directrice Legal Tech chez [Orisha Real Estate](#)

Immobilier : le Département de Vaucluse augmente les 'frais de notaire' à partir du 1er mai

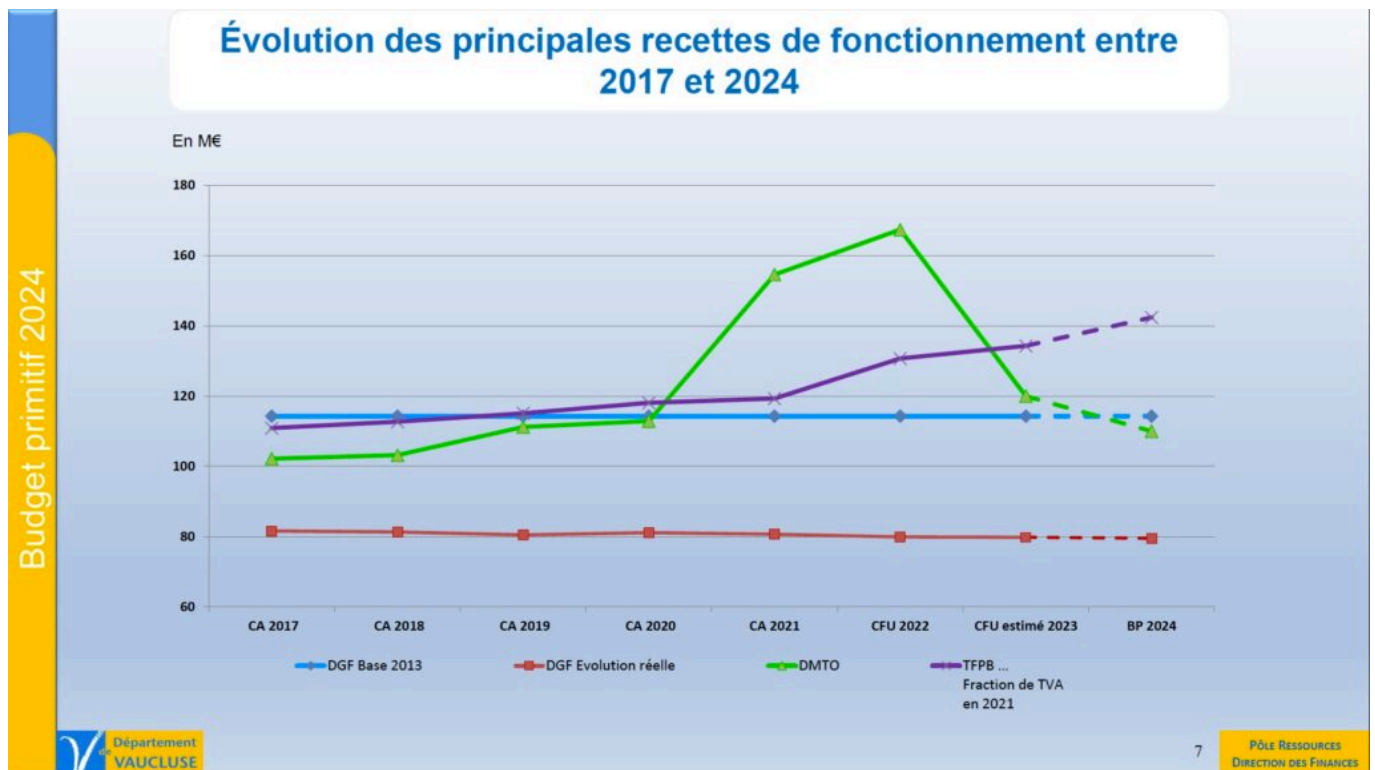
Ecrit par le 28 juin 2026



« En janvier, nous avons voté notre budget 2025, un budget contraint mais responsable, a expliqué en préambule Dominique Santoni, présidente du Conseil départemental de Vaucluse lors de la séance plénière qui vient de se tenir à Avignon dans l'hémicycle vauclusien. Nous avons voté 13M€ d'économies imposées par l'Etat. Dans le même temps, nos recettes de DMTO (Droits de mutation à titre onéreux) ont fondu passant de 167M€ en 2022 à 106M€ l'an dernier, une perte de ressources de 61M€ en 2 ans (soit un retour aux chiffres avant Covid). Face à des départements exsangues, l'Etat a imaginé un mécanisme 'temporaire' pour permettre aux collectivités locales de retrouver un peu d'oxygène : relever le taux de ces DMTO de +0,5 point (de 4,5% à 5%), sauf pour les primo-accédants » ([voir la délibération ici](#)). Ce qui représente quand même 5M€ par an pour les collectivités locales.

Évolution des DMTO depuis 2017 en vert

Ecrit par le 28 juin 2026



© Département de Vaucluse / Présentation budget primitif 2024

Economiser 39M€ d'ici 2028

La présidente d'ajouter « Je ne vous cache pas que je trouve la façon de faire de l'Etat cavalière et inélégante. Comme femme de droite et par conviction, je suis contre les hausses d'impôts et de taxes. Mais en tant que présidente, il est de ma responsabilité de vous proposer cette solution. D'ici la fin du mandat en 2028, nous devons économiser 39M€ et le Vaucluse a besoin de ces 12,5M€ pour pérenniser l'aide aux communes, accélérer les travaux du collège Roumanille et faire réaliser des études pour sécuriser le site de Fontaine-de-Vaucluse qui menace de s'effondrer. Mais au-delà de ces projets, il y a aussi l'ASE (Aide sociale à l'enfance), ses besoins sont croissants, le nombre d'enfants (1 940 recensés), de plus en plus grand et il en va là aussi de notre responsabilité.

Augmentation des 'frais de notaire' mais maintien des subventions culturelles

Néanmoins, je maintiendrai les subventions allouées à la culture ». Soit 1,82M€ au titre du volet 1 et 256 385€ au titre du volet 2. C'est à dire par exemple, parmi les 70 structures concernées, 620 000€ pour l'Orchestre National Avignon Provence, 57 500€ pour le Théâtre du Chêne Noir, 39 500€ pour Le Chien qui Fume, 140 000€ pour l'Opéra Grand Avignon, 627 400€ pour le Festival d'Avignon, 35 000€ pour les Musicales du Luberon, 30 000€ pour le Culture Lub de Cucuron et 10 000€ pour le Tremplin Jazz d'Avignon.

Ecrit par le 28 juin 2026

Pour le RN, le député de Carpentras Hervé de Lépineau dénonce « des prélèvements faits aux dépens d'un département qui souffre déjà, qui sera encore plus pauvre. C'est une solution 'bâtarde', vous allez faire les poches des Vauclusiens, trop c'est trop, on votera contre ». De l'autre côté de l'échiquier politique Jean-François Lovisolo précise « Le consentement à l'impôt a des limites. Même si vous mettez en avant de bonnes raisons, nous avons le couteau sous la gorge ». Finalement la délibération sera adoptée malgré le vote contre des 6 conseillers départementaux RN et du binôme Lanthelme-Zilio.

Manifestation de la CGT

Pendant la séance, une manifestation avait lieu sous les fenêtres du Conseil Départemental à l'appel du syndicat la CGT des personnels de Vaucluse. « Le travail s'intensifie, nos conditions de travail se dégradent, les effectifs sont insuffisants, on a de plus en plus recours à des personnels précaires, à de la sous-traitance. On constate une forme de harcèlement, une absence de dialogue social, un manque de reconnaissance et les agents sont victimes de risques psycho-sociaux » explique un des manifestants. A propos de ce rassemblement de la CGT, la présidente précise : « Le dialogue existe bel et bien au sein du département avec la DRH (Direction des relations humaines) qui gère au cas par cas. Une quarantaine de grévistes sur 2 362 agents, ce n'est pas la majorité du personnel. Et je vous rappelle que nous avons voté 1,7M€ pour les oubliés du Ségur de la Santé au lendemain du Covid à l'attention de tous les personnels de la catégorie C en lien avec les vauclusiens impactés par la crise sanitaire, ce qui est quand même une forme de reconnaissance de leur travail ».



Un appel à une manifestation inter-syndicale et unitaire a été lancé pour le 3 avril à Avignon
©Andrée Brunetti / L'Echo du Mardi

Les femmes et l'immobilier : Intuitives, persuasives mais ... mauvaises en négociation !



À l'occasion de la Journée internationale des droits des femmes, [le site d'annonces immobilières PAP](#) (Particulier à Particulier) a voulu savoir comment les hommes perçoivent le rôle des femmes dans les décisions immobilières. Intuition, sens du détail, capacité à négocier... 1 200 hommes ont été interrogés* et leurs réponses sont parfois flatteuses... parfois un peu moins.

L'intuition féminine pour dénicher la perle rare : mythe ou réalité ?

Lorsqu'il s'agit de flairer la bonne affaire, les hommes semblent partagés : 43,2% attribuent un score moyen (3/5), tandis que 48,7% leur donnent une note de 4 ou 5. En clair, les femmes ont bien un 6e sens

Écrit par le 28 juin 2026

pour repérer les bons plans... mais pas dans tous les couples. Peut-être faudrait-il leur laisser plus souvent la main sur les visites ?

Rendre une visite plus chaleureuse ? Ça, c'est du solide !

Sur ce point, les résultats sont sans appel : 66,2% des hommes reconnaissent que les femmes savent transformer une simple visite en une véritable expérience humaine (notes de 4 et 5). Ce talent naturel pour créer du lien pourrait bien être l'atout secret des meilleures ventes... À méditer, messieurs.

Estimez-vous qu'une femme est à même d'effectuer une négociation immobilière ?

Pas du tout	12.2 %
Un peu	26.7 %
Moyennement	44.1 %
Très bien	10.3 %
Parfaitement	6.7 %

Crédit : PAP

Repérer les défauts d'un bien : 10/10 aux deux yeux ?

Les résultats sont plus nuancés : 43,2% des hommes donnent un 3/5, et seuls 39,2 % estiment que les femmes excellent dans cet exercice (notes de 4 ou 5). Conclusion ? Elles repèrent sûrement les petites failles, mais peut-être pas toutes... ou alors, elles ne veulent pas casser l'ambiance ?

Rassurer un acheteur ou un vendeur : les femmes en mode médiatrices

Sur ce point, les chiffres parlent d'eux-mêmes : 48,7 % des hommes estiment que les femmes sont particulièrement douées pour apaiser les tensions et reconforter leur interlocuteur (notes de 4 et 5). Faut-il y voir une question d'empathie naturelle ou une capacité à ménager toutes les susceptibilités ? Dans tous les cas, c'est un vrai super-pouvoir en immobilier.

Ecrit par le 28 juin 2026



PAP

Plus d'1 homme sur 3
pense qu'une femme
ne peut pas négocier
un bien immobilier

© DavideAngelini/Shutterstock

La négociation : le talon d'Achille féminin ?

C'est 'LE' point qui fâche. Avec seulement 17 % des hommes qui accordent aux femmes une note de 4 ou 5, il semblerait que leur capacité à négocier soit sous-estimée. Pourtant, peut-être est-ce là leur véritable force ? Donner l'illusion de la docilité pour ensuite imposer sa vraie loi. Un moyen ô combien plus efficace d'arriver à ses fins...

Le poids de l'avis féminin : qui en doute ?

Pour ceux qui n'étaient pas encore sûrs, le dernier chiffre est sans équivoque : 77 % des hommes considèrent que l'avis d'une femme pèse fortement dans une décision immobilière (notes de 4 et 5). En résumé : elles négocient peut-être moins (ou du moins, c'est ce que pensent ces messieurs), mais quand elles parlent, on les écoute.

Écrit par le 28 juin 2026

Quel poids représente l'avis d'une femme dans une décision immobilière ?

Pas du tout	0 %
Un peu	0 %
Moyennement	23 %
Très bien	28.4 %
Parfaitement	48.6 %

Crédit : PAP

En conclusion, les femmes sont perçues comme intuitives, chaleureuses, rassurantes et influentes dans les décisions immobilières. Seul bémol : leur capacité à négocier est sous-estimée... mais on soupçonne que certaines préfèrent simplement laisser croire qu'elles ne négocient pas, avant de rafler la mise.

L.G.

**Étude menée du 24 au 28 février 2025 auprès de 1 231 hommes. Six questions fermées leur ont été posées, avec une évaluation de l'intervention des femmes sur une échelle de 1 à 5 (5 représentant la meilleure note).*

PACA est la 2e région de vacances où les Français aimeraient investir dans

Ecrit par le 28 juin 2026

l'immobilier



Quels sont les objectifs immobiliers des Français à la rentrée ? [Bricks.co](#), PropTech française d'investissement participatif en ligne spécialisée dans les projets d'investissement immobilier, a interrogé 3 624 Français pour savoir si la fin des vacances allait sonner la reprise des investissements immobiliers.

Quelle que soit leur destination durant leurs congés, la grande majorité des Français aimerait bien pouvoir y déménager pour y vivre. En effet, 86% des Français rêveraient de pouvoir acheter un bien immobilier dans la région de leurs vacances.

Parmi toutes les destinations possibles, trois régions sont clairement plébiscitées par les Français. C'est en Occitanie / Pyrénées-Méditerranée que plus de 17% seraient prêts à investir dans l'immobilier ou déménager. La deuxième région préférée est Provence-Alpes-Côte d'Azur avec près de 16% de votes, juste devant la Nouvelle Aquitaine avec 13%.

Ecrit par le 28 juin 2026

Où aimeriez-vous investir ou déménager ?	
Réponses	Pourcentages
Occitanie / Pyrénées-Méditerranée	17 %
Provence-Alpes-Côte d'Azur	16 %
Nouvelle Aquitaine	13 %
Corse	10 %
Auvergne Rhône-Alpes	9 %
Bretagne	8 %
Normandie	7 %
Pays-de-Loire	4 %
Bourgogne Franche-Comté	4 %
Ile-de-France	3 %
Centre - Val de Loire	3 %
Grand Est	2 %
Hauts-de-France	1 %
DROM-COM	1 %
A l'étranger	1 %
Nulle part	1 %

©Bricks.co

Est-ce aussi la rentrée de l'immobilier ?

À la question « Prévoyez-vous d'investir dans l'immobilier à la rentrée ? », presque 1 Français sur 2 répond par l'affirmative. Ainsi, près de 47% des Français envisagent de se lancer dans la pierre avant la fin de l'année.

Pour les personnes qui souhaitent se lancer dans l'immobilier, plus de 37% vont opter pour un investissement locatif. Pour 29%, ce sera dans le cadre d'une résidence principale et pour 14% une résidence secondaire.

Quels freins ?

De nombreux facteurs peuvent empêcher la concrétisation d'un projet immobilier. Sans surprise, c'est le manque de budget pour 57% des Français qui arrive en tête, juste devant l'impossibilité de contracter un prêt bancaire à 49%. Plus surprenant, c'est le manque de temps qui bloque près de 42% des personnes interrogées.

Ecrit par le 28 juin 2026

Si non, quels sont les principaux freins qui vous empêchent d'investir dans l'immobilier ?	
Réponses	Pourcentages
Le manque de budget	57 %
L'impossibilité de contracter un prêt bancaire	49 %
Le manque de temps à y consacrer	42 %
Le manque de connaissances	41 %
Un taux d'endettement trop élevé	36 %
Les prix trop élevés de l'immobilier	35 %
Pas envie d'investir	32 %
Autre	3 %

©Bricks.co

Quid du financement participatif ?

Près de 47% des Français ignorent encore les rouages et l'intérêt du crowd funding pour investir dans l'immobilier. Pour les 53% qui en ont déjà entendu parler, plus de 29% seraient prêts à investir et contribuer à ce type de financement participatif.

La mise en place d'un projet immobilier avec un financement participatif peut être proposé par n'importe qui. Cependant, seulement 7% des Français ressentent l'envie de se lancer un jour dans ce type de projet alors que 46% ne sont pas du tout encore prêts.

La FNAIM renforce sa participation au sein de la plateforme immobilière Bien'ici

Ecrit par le 28 juin 2026



La Fédération Nationale de l'Immobilier a annoncé renforcer sa participation notamment financière dans la plateforme Bien'ici qui réinvente la recherche immobilière avec une cartographie unique en 3D. Cette innovation continue d'attirer les investisseurs grâce à un modèle unique et sa facilité d'accès auprès des professionnels de l'immobilier.

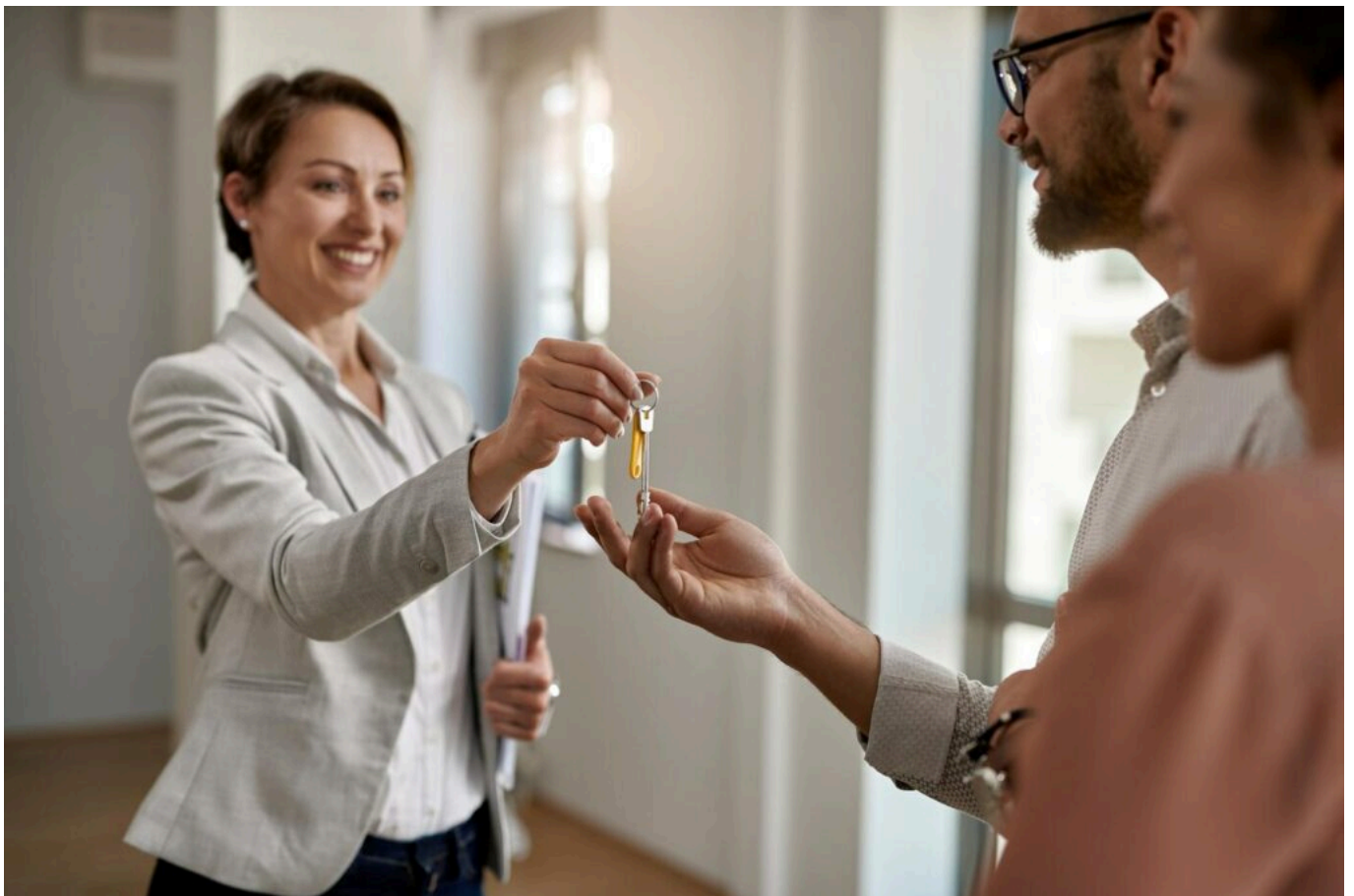
[Galian](#), [Dauchez](#) ou bien le groupe [Evoriel](#). Depuis son arrivée sur le marché de l'immobilier fin 2015, [la plateforme Bien'ici](#) a attiré un nombre important d'investisseurs à son capital. Un nouvel exemple avec le renforcement de la participation de [la FNAIM](#) au sein du portail numérique qui accueille les annonces immobilières des professionnels. En excluant les annonces des particuliers, Bien'ici a créé un nouveau modèle économique et commercial qui semble très attractif pour les structurantes issues du monde immobilier qui n'hésitent pas à investir dans ce nouvel outil.

Ce renforcement au capital de Bien'ici regroupe les investissements de 18 chambres départementales, une chambre régionale et 4 agences indépendantes adhérentes. Grâce à cette opération, la FNAIM montre une nouvelle fois son soutien pour le seul portail immobilier 100% dédié aux professionnels.

Écrit par le 28 juin 2026

«La FNAIM est un des fondateurs historiques de Bien'ici. Leur appui nous est primordial», a annoncé [Cyril Janin](#), Directeur Général de Bien'ici« Cette entrée au capital de chambres régionales est un signal fort et la preuve de l'attachement des adhérentsFNAIMau modèle de Bien'ici ! Nous sommes reconnaissants de la confiance de nos investisseurs et nous mettons tout en œuvre pour faire de Bien'ici la référence des plateformes immobilières en France. »

Le prêt subventionné : un dispositif efficace pour lutter contre la crise du logement et de l'emploi



Ecrit par le 28 juin 2026

Transactions immobilières en net recul, crédits accordés en chute libre, tensions sur l'offre locative... La crise du logement actuelle est sans précédent. À tel point que les entreprises, et notamment les PME (petites et moyennes entreprises) en région, ont de plus en plus de mal à recruter. Dans ce contexte inédit, les responsables politiques semblent miser sur une hypothétique baisse des taux des crédits immobiliers. Il existe pourtant des solutions concrètes et connues, parmi lesquelles un dispositif qui a fait ses preuves depuis vingt ans en accompagnant près de 40 000 salariés vers la propriété : le prêt subventionné par l'entreprise. Retour sur une solution facile à mettre en place.

L'acquisition de sa résidence principale, une priorité pour de nombreux Français

De plus en plus de Français ont du mal à se loger. Le site [SeLoger](#) indique une baisse de 36 % de l'offre locative en seulement deux ans. La hausse des taux d'intérêt repousse le projet d'achat des primo-accédants, qui ne libèrent pas leur location, et la demande grandissante entraîne mécaniquement une hausse des loyers. Si 57,2 % des Français sont aujourd'hui propriétaires de leur résidence principale (selon une étude publiée en mai 2022 par l'Insee), ils sont 90% à aspirer à devenir propriétaires de leur logement pour se constituer un capital et préparer leurs vieux jours (selon une étude d'OpinionWay), mais le chemin est semé d'embûches. La faute aux taux d'intérêts trop hauts et à la frilosité des banques à l'heure de débloquent les crédits. Pas étonnant que la crise du logement menace désormais le marché de l'emploi. D'ailleurs, une étude de la plateforme de recrutement [HelloWork](#) souligne que, faute de logement, les Français sont chaque jour plus nombreux à refuser un poste dans une autre région.

Le prêt subventionné par l'entreprise : un levier d'attractivité et de fidélisation

Depuis vingt ans, un dispositif a aidé de nombreux salariés à devenir propriétaires : le prêt subventionné par l'entreprise. Le mode de fonctionnement est simple, l'employeur prend en charge tout ou partie des intérêts d'un crédit pour la construction ou l'achat d'un logement neuf ou ancien, d'une durée allant habituellement de cinq à vingt-cinq ans.

Par exemple, pour un projet d'achat immobilier de 200 000€ comprenant un prêt subventionné de 100 000€. Si l'employeur prend en charge 2% du taux d'intérêt du prêt, le salarié économise plus de 28 000€ sur le coût global de son crédit sur une durée de 25 ans. De quoi faciliter l'accès au crédit des salariés, augmenter leur pouvoir d'achat ou réduire leurs mensualités. Et ce dispositif vient en complément du 1% logement et prêt PTZ pour les salariés éligibles. Une mesure concrète pour améliorer le pouvoir d'achat des Français pour se loger.

Le prêt subventionné par l'entreprise est un dispositif gagnant-gagnant, autant pour les salariés que pour l'entreprise. Cette dernière fait ainsi preuve de son implication dans une démarche citoyenne et RSE, en s'engageant concrètement pour ses salariés. Aujourd'hui, près de 40 000 travailleurs en ont déjà profité. Et l'on ne peut qu'imaginer combien ce dispositif pourrait soulager les PME qui n'arrivent plus à recruter et à fidéliser des collaborateurs trop éloignés de leur lieu de travail.

« En ces temps de crise du logement et de l'emploi, il est urgent que les pouvoirs publics passent à l'action et soutiennent un dispositif qui a fait ses preuves : le prêt subventionné par l'entreprise. Comment ? En exonérant de charges fiscales et sociales la prise en charge des intérêts d'un prêt

Ecrit par le 28 juin 2026

immobilier par l'employeur. Au même titre que l'épargne salariale, avec les mêmes plafonds et les mêmes avantages. Pas plus, pas moins. Juste ce qu'il faut pour qu'un nombre croissant de Français puissent accéder à la propriété tout en renforçant les liens entre les salariés et les entreprises », conclut [Laurent Permasse](#), président du directoire [Sofiap](#), filiale de la Banque Postale et de la SNCF.

Notariat : Deux tiers des Français associent la propriété à une liberté plutôt qu'à des contraintes



La propriété est traditionnellement conçue comme l'un des piliers du droit français, un droit à valeur constitutionnelle. Depuis plusieurs années se développent de nouveaux modèles économiques de plus en

Ecrit par le 28 juin 2026

plus tournés vers l'usage des biens et détachés de la propriété, tels que le proposent les plateformes collaboratives, les plateformes pour les vidéos ou la musique, le leasing automobile... Ce sont des modèles économiques liés à l'usage, principe lui-même profondément ancré dans le droit français. En effet, le droit propose depuis longtemps diverses techniques permettant de dissocier usage et propriété : location, usufruit, emphytéose et plus récemment, le droit de « jouissance spéciale » comme le bail réel solidaire.

A l'occasion du Colloque « De la propriété à l'usage » organisé par l'Institut d'Etude Juridique du [Conseil supérieur du notariat](#), les notaires de France ont initié un sondage réalisé par l'Ifop*, afin de mesurer l'appétence des Français pour la propriété, notamment dans un contexte de perturbation du marché immobilier.

Les principaux résultats présentés par Jérôme Fourquet, Directeur du département Opinion et Stratégies d'Entreprise de l'Ifop, indiquent ainsi que :

- En règle générale, 46 % des Français estiment qu'il est important d'être propriétaire de ses biens, un chiffre plus important chez les hommes, 56%, que chez les femmes, 38%.
- Mais questionnés sur l'achat ou la location en cas d'utilisation occasionnelle d'un objet (gros outils par exemple), 71 % des Français déclarent préférer en être propriétaire que de louer.
- Une propriété synonyme de sécurité pour 73 % des Français.

Une préférence pour la propriété vis-à-vis du logement :

- Confirmant les tendances déjà enregistrées par les notaires et malgré un contexte où l'accès à la propriété immobilière se renchérit, 59% français considèrent toujours qu'il est plus intéressant économiquement d'être propriétaire.
- C'est un objectif pour 59 % des Français actuellement locataires qui souhaitent être propriétaires avant leur retraite.
- Une propriété que 65 % des Français associent à une liberté plutôt qu'une contrainte.

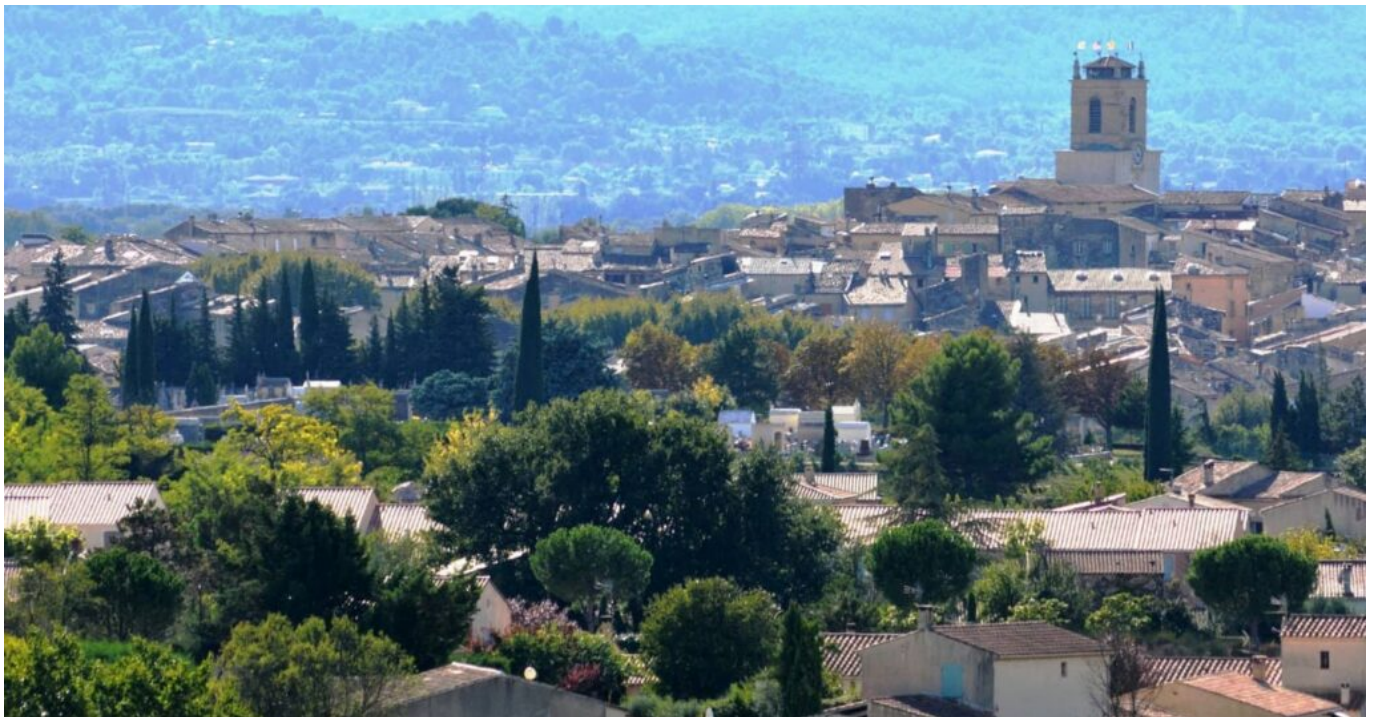
L'ensemble du sondage est disponible ici : [Les Français et la propriété : représentations, habitudes et envies](#)

**Enquête menée du 17 au 18 janvier 2024 auprès d'un échantillon de 1 008 personnes représentatif de la population française âgée de 18ans et +, méthode des quotas.*

A Propos du Conseil supérieur du notariat

Seul organe de la profession habilité à s'exprimer au nom de tous les notaires de France, le Conseil supérieur du notariat (CSN) est un établissement d'utilité publique. Clef de voûte de l'institution notariale, il représente la profession auprès des pouvoirs publics, détermine sa politique générale, contribue à son évolution et fournit des services collectifs aux notaires. Dans ses relations avec les pouvoirs publics, le CSN participe à la réflexion sur les évolutions du droit et donne son avis sur les projets de loi ou les textes réglementaires en préparation. Le CSN comprend 120 collaborateurs au service de la profession notariale.

Les grandes tendances du marché de l'immobilier en Vaucluse



Interkab, structure regroupant les données de 8 500 agences indépendantes françaises, vient de dévoiler les chiffres de son observatoire du marché de l'immobilier en Provence-Alpes-Côte d'Azur ainsi qu'en Vaucluse durant le 4^e trimestre 2023. S'il n'y a pas de bouleversement dans les prix au m², le département affiche tout de même la plus grande dynamique en matière du nombre de transactions réalisées.

Avec un prix moyen au m² de 2 885€, le Vaucluse arrive en 5^e position des prix en Provence-Alpes-Côte d'Azur au 4^e trimestre 2024. Le département est ainsi devancé par les Alpes-Maritimes (5 914€/m²), le Var (5 470€/m²), les Bouches-du-Rhône (4 311€/m²) et les Hautes-Alpes (3 209€/m²). Seules les Alpes-de-Haute-Provence (2 628€/m²) affichent un montant moins élevé.

Un prix en baisse de -1% pour le Vaucluse par rapport au 3^e trimestre 2023 alors qu'il diminue de -2% dans les Bouches-du-Rhône et les Alpes-de-Haute-Provence. Dans le même temps, ces tarifs restent stables pour le Var, les Hautes-Alpes ainsi que les Alpes-Maritimes.

Ecrit par le 28 juin 2026

Evolution des prix au m² en région PACA

4^{ÈME} TRIMESTRE 2023 | VS 3^{ÈME} TRIMESTRE 2023

Bouches-du-Rhône	4 311 € / m ²
Var	5 470 € / m ²
Alpes-Maritimes	5 914 € / m ²
Vaucluse	2 885 € / m ²
Alpes-de-Hautes-Provence	2 628 € / m ²
Hautes-Alpes	3 209 € / m ²



Cliquer sur l'image pour l'agrandir. ©Observatoire Interkab

Avignon à la hausse, Pertuis la plus chère

Concernant les 5 principales villes de Vaucluse c'est à Pertuis que l'on trouve le prix au m² le plus élevé du département avec 3 545€. La proximité d'Aix et du Luberon expliquent cet attrait. Ensuite, selon l'observatoire Interkab, arrivent les communes d'Orange (2 506€/m²), Cavailon (2 493€/m²), Avignon (2 456€/m²) et Carpentras (2 125€/m²).

En termes d'évolutions entre les 3^e et le 4^e trimestre 2023, seule Avignon est à la hausse (+1%), Pertuis reste stable mais Carpentras, Orange et Cavailon sont orientées légèrement à la baisse (-1%).

En région, c'est à Cannes que ce prix y est le plus élevé (7 547€/m², -14% entre le 3^e et le 4^e trimestre) devant Antibes (6 628€/m², +1%) et Aix-en-Provence (6 196€/m², -5%)

Ecrit par le 28 juin 2026

Vaucluse 84	Prix moyen au m ²	Evol. vs T3
Avignon	2 456 €	↖ +1 %
Carpentras	2 125 €	↙ -1 %
Orange	2 506 €	↙ -1 %
Cavaillon	2 493 €	↙ -1 %
Pertuis	3 545 €	➤ 0 %

Cliquer sur l'image pour l'agrandir. © Observatoire Interkab

+26% de transaction en Vaucluse et 3% de marge négociation

Côté transactions, le Vaucluse présente la plus forte hausse régionale (+26%) du nombre de transactions réalisées entre le 3^e et le 4^e trimestre. Le Département est suivi des Alpes-de-Haute-Provence (+23%), des Hautes-Alpes (+20%), des Bouches-du-Rhône (+5%), du Var (0%) et des Alpes-Maritimes (-3%).

Autre indicateur dévoilé par Interkab : l'écart entre le prix de vente affiché et le montant final lors de la transaction, soit la marge de négociation. Cette dernière s'élève à -4% dans la cité de papes, soit une baisse de 2 points entre les deux derniers trimestres. En Vaucluse, cet écart est moins important et se monte à -3% alors que cette 'négo' peut monter jusqu'à -4,7% dans les Alpes-Maritimes, -4,2% dans les Bouches-du-Rhône ainsi que -3,8% dans le Var et Alpes-de-Haute-Provence. C'est dans les Hautes-Alpes que ce rabais est le moins important : -2,9%.

Ecrit par le 28 juin 2026

Evolution de la marge de négociation entre le prix de vente affiché et le montant de la vente finalisée

4^{EME} TRIMESTRE 2023 | VS 3^{EME} TRIMESTRE 2023

Marseille **-4.2 %**

Ecart entre le prix de vente affiché et le montant final lors de la transaction, soit la marge de négociation

↘ -0.8 pt vs T3 2023

Aix-en-Provence	-3.5 %	↖ +0.2 pt
Cannes	-3.9 %	↘ -0.6 pt
Nice	-4.1 %	↘ -0.2 pt
Toulon	-3.8 %	↖ +0.3 pt
Antibes	-2.0 %	↖ +1.5 pts
Avignon	-4.0 %	↘ -0.2 pt



Cliquer sur l'image pour l'agrandir. © Observatoire Interkab

171 jours de délais pour le Vaucluse, 111 jours pour Avignon

Dans les grandes villes de Paca, c'est à Avignon que le délai moyen de signature du compromis de vente est plus court (111 jours), loin derrière Antibes (167 jours), Aix (152 jours), Cannes (143 jours), Marseille (138 jours) ainsi que Nice et Toulon (134 jours).

Ecrit par le 28 juin 2026

Délais moyens de signature du compromis de vente

4^{EME} TRIMESTRE 2023 | VS 3^{EME} TRIMESTRE 2023



Marseille ... **138 jours**

Délai de signature du compromis
 ⬇️ +55 jours vs T3 2023

Antibes	167 jours	⬇️ +45 J
Nice	134 jours	⬇️ +47 J
Toulon	134 jours	⬇️ +52 J
Aix-en-Provence	152 jours	⬇️ +61 J
Cannes	143 jours	⬇️ +43 J
Avignon	111 jours	⬇️ +40 J



Cliquer sur l'image pour l'agrandir. © Observatoire Interkab

Par ailleurs, que ce soit en Vaucluse ou à Avignon, l'évolution du loyer moyen reste stable entre le 3^e et le 4^e trimestre avec respectivement 697€ par mois pour le département et 635€ par mois pour la cité des papes.

Ecrit par le 28 juin 2026

Evolution des loyers moyens en région PACA

4^{ÈME} TRIMESTRE 2023 | VS 3^{ÈME} TRIMESTRE 2023

Cannes	1 193 € / mois	> 0 %
Aix-en-Provence	883 € / mois	↑ +1 %
Nice	948 € / mois	> 0 %
Antibes	856 € / mois	-1 %
Toulon	795 € / mois	↑ +4 %
Avignon	635 € / mois	> 0 %



Cliquer sur l'image pour l'agrandir. © Observatoire Interkab

Enfin, l'évolution des biens avec une DPE (Diagnostic de performance énergétique) F ou G est orienté partout à la baisse concernant le prix du m² à la vente (-3% en Vaucluse pour s'élever à 2 755€/m² en moyenne). A l'inverse, si le montant des loyers reste stable dans le Vaucluse (603€ par mois), les Bouches-du-Rhône et les Hautes-Alpes, il est à la hausse dans le reste de la région, notamment dans le Var (+9%).

Ecrit par le 28 juin 2026

Evolution des biens avec un DPE F ou G

4^{ÈME} TRIMESTRE 2023 / VS 3^{ÈME} TRIMESTRE 2023

4 %

du parc immobilier marseillais sont des biens actuellement en vente avec un DPE F ou G

↑ +0,1 pt vs T3 2023

3 403 € /m²

Prix moyen m² des biens en vente à Marseille avec un DPE F ou G

↓ -3 % vs T3 2023

762 € /mois

Loyers moyens d'un bien avec un DPE F ou G à Marseille

→ 0 % vs T3 2023

VENTE

LOCATION

	VENTE	LOCATION
Bouches-du-Rhône	3 903 € / m ²	771 € / mois
Var	4 409 € / m ²	715 € / mois
Alpes-Maritimes	4 661 € / m ²	802 € / mois
Vaucluse	2 755 € / m ²	603 € / mois
Alpes-de-Haute-Provence	2 261 € / m ²	615 € / mois
Hautes-Alpes	2 752 € / m ²	418 € / mois



Cliquer sur l'image pour l'agrandir. © Observatoire Interkab

Choisir son bail, tout comprendre avec [Entreprendre.Service-Public.fr](https://www.Entreprendre.Service-Public.fr)

Écrit par le 28 juin 2026



Besoin de flexibilité, d'un contrat adapté à votre organisation? Renseignez-vous sur le bail commercial, professionnel, rural ou particulier sur [Entreprendre.Service-Public.fr](https://www.entreprendre.service-public.fr). Le site vous présente les informations à connaître.

Bail commercial et bail professionnel : quel indice de référence utiliser ?

L'indice de référence d'un bail commercial ou professionnel est un élément qui permet la révision du bail, dans le but d'augmenter ou de baisser le loyer. [En savoir plus](#)

Faut-il verser un dépôt de garantie dans un bail commercial ?

Un dépôt de garantie est une somme d'argent versée par le locataire (appelé preneur) pour garantir au propriétaire (appelé bailleur) la bonne exécution du bail (comme le paiement du loyer ou l'entretien du local). Le versement d'un dépôt de garantie n'est pas obligatoire. Cette somme est en principe rendue au locataire à la fin du bail. [Lire la suite](#)

Comment est évaluée l'indemnité d'éviction d'un bail commercial ?

Lorsque le bailleur (c'est-à-dire le propriétaire) refuse le renouvellement du bail commercial, il doit payer au locataire une indemnité d'éviction. Celle-ci correspond à une somme d'argent qui compense les dommages causés par le refus de renouvellement. [Se renseigner](#)

Ecrit par le 28 juin 2026

Que devient le bail commercial lorsque le locataire est en procédure collective ?

À l'ouverture d'une procédure collective le bail commercial se poursuit en principe automatiquement. Cependant, après examen de la situation du locataire, l'administrateur judiciaire ou le liquidateur prend une décision : il peut décider de poursuivre le bail, de le résilier ou de le céder. Dans certains cas, le bailleur peut lui-même décider de résilier le bail commercial. [A lire](#)

Bail professionnel

Le bail professionnel est un contrat de location d'un local utilisé pour une activité qui n'est ni commerciale, ni artisanale, ni industrielle, ni agricole. Il concerne donc principalement les professions libérales. Plus souple que le bail commercial, il est cependant soumis à certaines règles. [En savoir plus](#)

Contrat de bail rural (ou bail à ferme)

Le bail rural est un contrat de location de terres ou de bâtiments agricoles par un propriétaire (appelé bailleur) à un exploitant (appelé preneur), en contrepartie d'un loyer. Cette mise à disposition permet l'exploitation et l'exercice d'une activité agricole. Le bail rural prend la forme d'un bail à ferme ou beaucoup plus rarement d'un bail à métayage (les produits de la récolte sont partagés avec le propriétaire). [Se renseigner](#)

Contrat de location saisonnière

Une location est saisonnière lorsque le propriétaire accorde au locataire la possibilité d'utiliser un local pour une saison touristique. Le bail saisonnier ne peut pas excéder 6 mois. À la fin de la saison, le propriétaire reprend ses locaux. La location saisonnière est exclue du statut des baux commerciaux. [En savoir plus](#)