PARIS MATCH
Pays : France
Périodicité : Hebdomadaire
OJD : 529227

Date : 21/27 SEPT 17
Page de l'article : p.124,125,126,1

votreargent

COORDINATION **MARIE-PIERRE GRÖNDAHL**

IMMOBILIER STOP OU ENCORE?

Le marché immobilier est-il au zénith ? Dans l'ancien, les prix en métropole ont encore grimpé de 3,4 % au deuxième trimestre 2017 par rapport à la même période en 2016, selon les indices Notaires-Insee. Avec des pointes à +6,6 % pour Paris et +4,4 % dans les Hauts-de-Seine. En Ile-de-France, la pierre tutoie les plus hautes valeurs historiques atteintes dans les années 2011-2012. Les projections des notaires estiment que le prix au mètre carré dans la capitale, qui atteint déjà des records absolus, pourrait même approcher 8 900 euros en moyenne à l'automne ! En province, l'arrivée de la LGV qui met Bordeaux à deux heures de la gare Montparnasse a déclenché en un an une hausse de 14,5 % dans la préfecture de la Gironde au 1er septembre 2017, selon la plateforme immobilière MeilleursAgents.

Les loyers, eux, marquent le pas. Ils diminuent à chaque relocation dans le parc privé depuis quatre ans. Les taux de crédit, proches de leurs plus bas niveaux, ont amorcé un début de remontée cette année. Et les incertitudes se multiplient. Fiscalement d'abord. Qu'adviendra-t-il des incitations à l'investissement comme le dispositif Pinel ? La suppression de la taxe d'habitation pour 80 % des ménages entraînera-t-elle une augmentation de la taxe foncière acquittée par les propriétaires ? L'imposition des revenus fonciers va-t-elle devenir durablement moins favorable que la taxation des placements financiers ? Sans parler des signaux négatifs envoyés par le sommet de l'Etat aux propriétaires : recentrage de l'impôt sur la fortune (ISF) sur l'immobilier, appel à la compensation de la baisse des aides personnalisées au logement (APL) sur les loyers… Emmanuel Macron n'a-t-il pas appelé à faire « baisser durablement le prix du logement » ? Autant de raisons de s'interroger sur la pertinence d'un investissement futur.

Tous droits réservés à l'éditeur

PARIS MATCH
Pays : France
Périodicité : Hebdomadaire
OJD : 529227

MARCHÉ HAUSSIER
Faut-il vendre maintenant ?

La barre symbolique du million de transactions en un an est proche. Du jamais-vu ! Un contexte propice à la vente, dans de bonnes conditions.

Marges de négociation réduites ou inexistantes, délais de finalisation courts et acheteurs bénéficiant encore de taux bas, inférieurs à 2 % sur vingt ans. Résultat : des prix orientés à la hausse. Faut-il pour autant se précipiter pour mettre votre bien sur le marché ? Pas nécessairement. « Si vous décidez de vendre pour percevoir une belle plus-value, vous risquez aussi d'acheter plus cher si vous restez dans le même secteur géographique », observe Alexis Poirot, directeur de Fiducée Gestion privée Besançon. Ce serait donc un jeu à somme nulle. L'inverse se vérifie là où le marché est baissier : « Si vous avez subi une perte, vous pouvez vous consoler en achetant plus grand pour moins cher », souligne Sébastien de Lafond, président et cofondateur de la plateforme immobilière MeilleursAgents. Une situation loin d'être rare puisque, selon l'une de ses études, de nombreux secteurs n'ont pas bénéficié d'une embellie tarifaire. Dans 16 départements de France continentale, les prix ont diminué en un an au 1er septembre 2017. Plus rarement dans les grandes villes, dont Montpellier.

Savoir si l'on vend au plus haut ou pas n'est peut-être pas la question fondamentale à se poser. Qui peut prédire l'évolution des prix d'ici à cinq ou dix ans ? Personne. Naissance d'un ou plusieurs enfants, mutation professionnelle, besoin d'argent… on peut surtout avoir de bonnes raisons de vendre ou d'acheter, indépendamment du contexte de marché. « Ne vous endettez pas uniquement pour vous dire que vous êtes propriétaire de votre résidence principale. Dans certains endroits, comme à Paris et sa proche banlieue, vous risquez d'acheter au prix fort puis d'être dans l'impossibilité de revendre dans les cinq ans à cause de la perte des frais de notaire », observe Benjamin Spivac, ingénieur patrimonial chez Amplegest. Pour ce dernier, il convient d'abord de faire le point pour déterminer ses besoins et son horizon de détention, en tenant compte des aléas de la vie, comme le divorce ou la maladie. « Une fois votre stratégie patrimoniale en place et votre décision prise, vous pouvez alors vous intéresser aux conditions de marché », estime-t-il. ■

Prix de vente
Ne soyez pas trop gourmands !

Dans un marché dynamique, les acheteurs n'ont pas la main. « Si vous avez trouvé un bien qui vous correspond, ne tergiversez pas, conseille Eric Allouche, directeur exécutif du réseau ERA Immobilier. Si vous commencez à négocier, vous prenez le risque de vous le faire souffler par plus offrant que vous : le vendeur choisira la personne qui aura fait une offre au prix. » Côté vendeur, l'objectif est bien sûr de céder au meilleur prix. Gare cependant à ne pas afficher un montant supérieur à celui du marché local. « Si vous n'écoutez pas les professionnels qui ont estimé votre logement, vous allez perdre du temps faute de visites. Et dans six mois ou un an, il sera toujours en vente », prévient Eric Allouche.

REVENTE ET ACHAT : se renseigner en amont
DENYS BRUNEL, *président de la Chambre nationale des propriétaires*

Paris Match. Par quoi commencer ?

Denys Brunel. Contactez deux ou trois professionnels pour faire estimer votre bien, et prenez rendez-vous avec votre banquier pour connaître la somme que vous pouvez emprunter. Demandez-lui également s'il peut vous octroyer un crédit relais.

Le crédit relais est-il un passage obligé ?

Vendre et acheter simultanément est rare. Le crédit relais vous permet d'acheter avant d'avoir vendu votre logement. Aujourd'hui, les taux étant compris entre 1,50 et 2 %, son coût est modéré. Dans votre calcul, n'oubliez pas de prendre en compte les frais des deux déménagements et du garde-meubles.

Peut-on solliciter un délai supplémentaire ?

Vous pouvez demander aux vendeurs comme aux acheteurs d'allonger le délai initial de trois mois entre la signature du compromis et celle de l'acte définitif, afin de conclure les deux opérations ensemble. Ils n'ont aucune obligation d'y répondre favorablement. S'ils acceptent, la rallonge dépasse rarement un ou deux mois.

(Suite page 126)

Tous droits réservés à l'éditeur

PARIS MATCH
Pays : France
Périodicité : Hebdomadaire
OJD : 529227

Date : 21/27 SEPT 17
Page de l'article : p.124,125,126,1

ACHETER OU LOUER Comment choisir ?

Devenir propriétaire de sa résidence principale reste un objectif pour bon nombre de ménages. Au-delà de l'aspect affectif – avoir un « chez-soi » –, l'accession à la propriété n'est pas toujours un calcul gagnant.

« Pour ne pas jeter l'argent du loyer par les fenêtres, j'achète un logement. » Cet argument, souvent évoqué, n'est pas toujours fondé. « Si votre objectif est de vous constituer un capital, mieux vaut investir dans l'immobilier locatif », conseille François Davy, président du groupe immobilier Foncia.

Pesez le pour et le contre entre l'attrait de posséder un logement aménagé à votre guise et une approche arithmétique en comparant les coûts d'une location et d'un achat. « Avec les honoraires de l'agence, les frais d'acquisition dépassent les 10 % du montant total. Un niveau qui peut refroidir », remarque David Fasolo, conseil en gestion de patrimoine (CGP) pour FBP Associés. L'acquisition d'une résidence principale doit s'envisager sur le long terme. « Si vous êtes un jeune couple qui prévoyait de fonder une famille, attendez que votre situation se stabilise avant de devenir propriétaire, conseille François Davy. Vous éviterez d'avoir à revendre un logement qui vous semblera trop petit après seulement deux ou trois ans. » Autre facteur à prendre en compte : les emprunts se font sur des durées de plus en plus longues, souvent comprises entre vingt et vingt-cinq ans. Même si les taux sont actuellement très bas, les premières années vous remboursez en priorité les intérêts. Ainsi, si vous vendez votre bien au bout de quatre ou cinq ans seulement, le capital restant à rembourser aura peu diminué. « Dans votre calcul, considérez aussi que votre logement peut ne pas offrir une plus-value », préconise David Fasolo.

Comme il est préférable de rester plusieurs années au même endroit, mieux vaut trouver un logement qui plaît. Et réfléchir aux concessions acceptables pour devenir propriétaire. Regardez, selon le montant de vos mensualités, le type de bien que vous pourriez louer. Dans les grandes villes comme Paris ou Bordeaux, si vous choisissez d'acheter, vous risquez d'être contraint, pour avoir la même superficie qu'une location, de vous éloigner du centre et des transports. « Dans cette situation, il peut être plus judicieux de continuer à être locataire de sa résidence principale et d'acquérir un bien dans une autre ville pour le louer », recommande Emmanuel Linossier, directeur commercial et marketing d'Atland Développement, promoteur et investisseur immobilier.

Devenir propriétaire signifie également assumer un nombre important de dépenses, surtout en copropriété dans l'ancien. Avec les nouvelles normes de rénovation énergétique des bâtiments, vous devrez sûrement financer, dans les années à venir, des travaux conséquents. Rester locataire permet de l'éviter car vous financez uniquement l'entretien courant. « Demandez-vous s'il n'est pas plus intéressant d'acheter un logement neuf », suggère Emmanuel Linossier. Après avoir examiné la totalité des aspects, le choix entre l'achat et la location demeure une décision personnelle. ■

Votre profil est déterminant

***SERGE HARROCH**, gérant et fondateur d'Euclide Financement*

Paris Match. Etre propriétaire de sa résidence principale, est-ce incontournable ?

Serge Harroch. Pour un Français au salaire moyen, absolument. Si vous n'avez pas les moyens de générer des revenus complémentaires par de l'épargne, c'est l'unique façon de constituer un patrimoine. Et de ne plus avoir à payer l'usage du logement une fois à la retraite. Toutefois, vous devrez sacrifier votre temps de trajet et ne pas habiter en centre-ville.

Et avec des revenus plus confortables ?

Si vous gagnez au moins trois fois le Smic, vous avez les moyens d'épargner. Et si vous vivez dans une grande agglomération ou à Paris, payer un mois de loyer vous coûtera deux à deux fois et demie moins cher qu'une mensualité de crédit d'acquisition. Louer sa résidence principale permet d'avoir une capacité d'endettement plus importante pour de l'investissement locatif, surtout en empruntant sur une durée longue. A la retraite, vous serez libre d'en disposer.

Si l'on détient déjà un patrimoine ?

Donnez-vous de l'oxygène en diminuant le montant de vos mensualités avec une renégociation ou un rachat de crédit. C'est plus utile que de réduire la durée de remboursement. La différence vous permet d'effectuer des placements financiers ou de disposer d'une capacité d'endettement pour investir à nouveau dans l'immobilier.

Tous droits réservés à l'éditeur

PARIS MATCH
Pays : France
Périodicité : Hebdomadaire
OJD : 529227

Date : 21/27 SEPT 17
Page de l'article : p.124,125,126,1

LES ATOUTS DE l'immobilier locatif à crédit

Le contexte pour investir ne semble pas porteur. En prenant du recul par rapport à la conjoncture, on peut toujours agir avec à propos, notamment grâce au recours au crédit.

Trop tard pour investir dans l'immobilier locatif ? Loyers en berne, prix en hausse, revenus locatifs fiscalisés jusqu'à 64,5 %, la question n'est pas du tout dénuée de sens. « En moyenne, le niveau de rentabilité brute est faible à Paris, et dans la première couronne de 3 à 3,5 % avant tous frais et charges, confirme Antoine Tranchimand, associé chez K&P Finance. Et la fiscalité peut en absorber près de la moitié, voire davantage. » Sans compter certains choix du gouvernement, peu favorables au propriétaire bailleur. A commencer par le recentrage à venir de l'ISF sur le patrimoine immobilier. De là à sauter le pas en cédant un bien locatif ?

« Ne décidez pas uniquement en fonction de votre imposition ou non-imposition au futur impôt sur la fortune immobilière, nuance Antoine Tranchimand. Mais avec un quart à un tiers de votre performance qui part dans cet impôt, la question mérite d'être posée. » Il serait tentant de vendre, mais trancher selon une raison purement fiscale est hasardeux. Mieux vaut attendre jusqu'au vote définitif de la loi de finances pour 2018. « Vous risquez de prendre des dispositions contre-productives, avertit Valerie Bentz, responsable des études patrimoniales au sein de l'Union financière de France (UFF). Des opérations peuvent être justifiées quel que soit le contexte fiscal au 1er janvier prochain. Comme le placement sur un contrat d'assurance-vie du produit de la vente d'un bien existant, avant d'emprunter in fine le même montant en vue d'acquérir un nouveau logement, pourquoi pas éligible au dispositif Pinel. »

Sachant que ce dernier confère, pour toute opération finalisée avant la fin de l'année, « une réduction d'impôt égale à 2 % du prix de vente par an pendant neuf ans, puis à 1 % par an sur les trois dernières années, soit 21 % au total », rappelle Jean-Philippe Ruggieri, directeur général délégué de Nexity en charge des clients particuliers, pour qui « l'immobilier est le seul moyen d'investir 200000 ou 300000 euros quand on n'en a que 10000 en poche », grâce au crédit. Pour cette raison, la plupart des professionnels considèrent que l'investissement immobilier à crédit a du sens, quel que soit le contexte. Un avantage accentué par la faiblesse actuelle des taux. « Vous n'avez presque jamais intérêt à acheter cash, surtout si vous pouvez emprunter pour 1,5 % à quinze ans. Avec une inflation qui augmente, votre taux réel sera proche de zéro », souligne Benjamin Spivac, ingénieur patrimonial chez Amplegest. « Simulations à l'appui, vous devez idéalement emprunter la totalité de votre investissement, si votre capacité d'emprunt le permet », confirme Alexis Poirot, directeur de Fiducée Gestion privée Besançon. ■

INVESTIR EN AMONT

ARNAUD MONNET, *directeur du développement d'Horizon AM*

Paris Match. Comment se présente cet investissement ?

Arnaud Monnet. Vous participez au financement de projets immobiliers en amont de leur commercialisation. Vos fonds sont utilisés pour acquérir le foncier et développer des projets – uniquement dans des marchés tendus, en Ile-de-France et en Allemagne, où la demande est supérieure à l'offre.

Qu'achète le souscripteur ?

Des parts de fonds qui prennent des participations dans des sociétés de projet immobilier. Pour répartir les risques, nos fonds sont investis sur plusieurs projets et, pour les minimiser, sur des durées courtes, de 18 à 36 mois.

Quels sont les risques ?

Vous n'avez pas la garantie de retrouver votre investissement initial. Mais notre sélection de projets vise à sécuriser la valeur des actifs en les achetant avec une décote ou un potentiel de valorisation élevé. Le risque principal réside dans la capacité à trouver des acquéreurs. C'est pourquoi nous nous concentrons sur de petites opérations, de moins de 40 lots en centre-ville. En contrepartie, l'objectif est de sortir un rendement annualisé de 6 à 8 % à l'issue des six ans de blocage des fonds.

L'alternative SCPI

L'avis de RAPHAËL OZIEL, directeur du pôle immobilier de LinXea

Pas de gestion locative pour le souscripteur

« Vous confiez votre argent à une Société civile de placement immobilier [SCPI] gérée par une société agréée qui achète des biens déjà loués et s'occupe de toutes les relations avec les locataires. »

Pas de taxe foncière ni de charges de copropriété

« Les loyers perçus sont nets de frais. Mais les frais de souscription (8 à 12 % de la somme investie) impliquent une détention à long terme pour les amortir. »

Pas de choc brutal

« Il est toujours difficile d'évaluer si c'est le bon moment ou non d'investir. Les SCPI achètent régulièrement des biens immobiliers, ce qui permet de lisser l'évolution du prix de ce marché. »

Tous droits réservés à l'éditeur