

DOSSIER ■ IMMOBILIER

# Les multiples clés d'un bon marché locatif

**V**ouloir acheter un logement locatif dans une ville où le rendement est meilleur qu'ailleurs est bien légitime. Encore faut-il s'entendre sur la notion de rentabilité. Il y a quelques années, la réponse était simple. Certaines communes offraient des rendements trois fois supérieurs à d'autres. Les rendements bruts grimpaient parfois jusqu'à 15% pour de petits logements anciens très bien situés. Mais l'époque est révolue. Sauf exception, les rendements se situent désormais dans une fourchette étroite, que l'on se trouve à Lille, à Marseille

E. AUDRAS / PNS



ou à Bordeaux. Dans le neuf, c'est flagrant : les rendements bruts (hors charges, mais avant impact fiscal) évoluent, le plus souvent, entre 3,5% et 4,5%. A Paris, ils peuvent descendre plus bas. Dans l'ancien, l'écart est un peu plus important, la plupart du temps entre 4% et 7% environ (3,7% à Paris au lieu de 7% en 2001).

**Jean Perrin, président de l'Union nationale de la propriété immobilière (Unpi)**

“ Le bon loyer est au-dessous du marché ”

**Existe-t-il une politique meilleure qu'une autre en matière de fixation des loyers ?**

« Certains bailleurs visent le rendement le plus élevé possible et mettent la barre très haut. Cela peut fonctionner avec un peu de chance, mais dans la majeure partie des cas, cette politique se révèle contre-productive. Elle instaure, dès le départ, un rapport difficile entre le bailleur et le locataire car ce dernier, estimant qu'il paie déjà assez, refuse souvent d'effectuer les petites réparations qui lui incombent et rechigne à entretenir le logement. Elle incite ensuite le locataire à chercher à se loger moins cher, or chaque départ est coûteux. Aux frais de recherche d'un locataire s'ajoute la remise en état du logement.

Je préconise de gérer son patrimoine locatif en bon père de famille. Cela consiste à fixer un loyer environ 10% au-dessous des prix du marché. Cela permet d'accéder à un éventail plus large de locataires potentiels, d'avoir la quasi-certitude d'être payé, d'éviter la mobilité coûteuse des locataires et d'entretenir de bonnes relations avec son locataire, ce qui n'est pas négligeable pour gérer au quotidien les petits soucis de la gestion immobilière.

Sur le long terme, un logement loué sans discontinuité produit un meilleur rendement qu'un autre dont la location était au plus haut mais qui a subi des vacances. » ■



## Pas de choix purement comptable

Ce n'est pas forcément rédhitoire. A condition que les revenus soient réguliers, que les locataires payent donc leur loyer et que leur rotation n'entraîne ni vacance trop fréquente ou trop longue ni travaux de remise en état, l'investissement peut se révéler rentable. Surtout si, à la clé, s'ajoute une revalorisation du bien. Ce nouvel environnement doit inciter les investisseurs à adopter une méthode de sélection différente. Privilégier une ville plutôt qu'une autre sur le seul critère du rendement locatif mathématique constaté au moment de l'achat ne se justifie plus. Mieux vaut s'intéresser aux communes où il existe un marché locatif actif et sain, appelé à perdurer.

C'est dans cette optique que nous avons enquêté. Dans chaque région de France, nous vous indiquons les zones où un investissement



peut s'envisager : les prix des logements n'y semblent pas démesurés et le marché locatif y est assez important, conforté par une démographie en hausse et une économie dynamique. Ces villes ou ces zones géographiques sont, à nos yeux, les plus rentables car elles garantissent sur la durée le bon déroulement de votre opération d'investissement. *A priori*, vous trouverez toujours un locataire pour votre logement (à condition de le louer au juste prix) dans les communes qui accueillent chaque année des milliers de nouveaux habitants. C'est le cas de nombreuses villes, grandes ou moyennes, du sud de la France mais aussi de cités moins connues proches de la côte Atlantique.

### Se renseigner sur place

Les futurs retraités issus du papy-boom de l'après-guerre ont l'intention — une étude de l'Insee le confirme — d'aller passer leurs vieux jours sur ces deux grands axes. En règle générale, mieux vaut ne pas investir dans des communes trop petites en raison de l'étroitesse du marché locatif. Il existe toutefois des exceptions. Actuellement, un promoteur propose des logements locatifs dans un petit village de 4.500 habitants sur la Côte d'Azur, près de Ro-

**Jean Bosvieux, directeur des études à l'Association nationale d'information sur le logement (Anil)**

“ *Vraie vie et simulations financières* ”



D.R.

« Nous avons souvent des demandes de conseil d'investisseurs potentiels à qui l'on a proposé un achat dans le neuf. Certaines simulations financières sous-estiment les charges et surévaluent le loyer. Les dispositifs Borloo et Robien plafonnent les loyers ? Les simulations vont simplement prendre en compte ces plafonds pour calculer le rendement locatif. C'est faux et dangereux car les plafonds se situent parfois au-dessus des prix du mar-

ché local. L'investisseur devra donc, à terme, baisser le loyer de départ. L'incidence peut être minime : le rendement sera moins important que prévu. Elle peut aussi être catastrophique : l'équilibre de l'opération (réalisée à crédit et pour laquelle on a calculé que le loyer équivaldrait à la mensualité de remboursement) ne tient plus et une revente s'avère indispensable, avec souvent une moins-value. Les Adil disposent de leurs propres outils de simulation et refont à la demande les calculs pour qu'ils donnent des résultats plus réalistes. »

quebrune-sur-Argens. Pourquoi pas ? La demande pour cette région est très forte et un bassin d'emploi important (Fréjus et Saint-Raphaël) se situe à moins de dix kilomètres.

Quel que soit le schéma, le mieux est de se renseigner localement. Les récentes difficultés





## Quelques coups de téléphone permettent de se faire une idée de la réalité du marché local.

### Ne soyez pas gourmand

Il est faux de penser que plus le loyer est élevé, plus la rentabilité de l'opération sera bonne. C'est même parfois le contraire : un loyer légèrement sous-évalué est la clé d'une location sereine et avantageuse à long terme.

de location d'un certain nombre de logements neufs — le Sud-Ouest est l'exemple de ce qui va inéluctablement se produire ailleurs — prouvent, s'il en était encore besoin, que l'offre locative doit impérativement coller à la demande locale. Se pose d'abord le problème de la sur-offre. Avides de terrains bon marché, des réseaux de construction

spécialisés dans les dispositifs Borloo et Robien ont édifié des milliers de logements à la périphérie de communes moyennes, là où quelques centaines auraient suffi. «*Quand les maires prendront-ils leurs*

*responsabilités en accordant des permis de construire sur des critères techniques, certes, mais aussi urbanistiques : ma ville a-t-elle besoin d'autant de logements neufs à court terme ?*», s'interroge Laurent Teisserenc-Bonesteve, de la SIT, société de gestion locative. Il faut ensuite que les produits proposés correspondent à la demande : «*Je crois aux petites copropriétés. Les immeubles comprenant des centaines de logements me semblent dépassés, affirme Christine Vassal-Largy, du cabinet de conseil en gestion de patrimoine Thésaurus. Par ailleurs, des résidences comptent trop de petites surfaces alors que ce sont des logements familiaux qui sont recherchés. En-*

*fin, parfois, il y a une forte demande pour des maisons... alors que l'on ne construit que des immeubles.*» Autre paramètre important du marché locatif : le pouvoir d'achat des locataires. «*Dans certaines villes, les locataires potentiels existent, mais les loyers demandés sont trop élevés pour eux*, indique Arturo Moreno, expert au Crédit Foncier. *A Rodez, par exemple, les nouvelles constructions fixent le loyer du mètre carré à 12€ par mois pour les petites surfaces, alors que les résidents ne peuvent pas payer plus de 8€/m².*»

Avant d'investir, menez donc votre enquête sur le marché locatif local. Quelques coups de téléphone à des agents immobiliers suffisent parfois pour se faire une idée et vérifier, lors de l'achat d'un bien neuf, notamment, que le loyer annoncé correspond bien au marché.

### Surveillance accrue du fisc

Il ne faut pas croire que les garanties proposées mettent à l'abri de tout risque. La réalité est différente (voir encadré «*Pas de garantie contre les loyers impayés*»). Les garanties carence locative (absence de premier locataire), vacance locative (absence de locataire entre deux baux) et loyers impayés ne couvrent pas ce que l'on imagine. Elles fonctionnent comme tous les contrats d'assurance. L'investisseur peut toujours signer un contrat pour une période de dix ans ; rien ne dit que celui-ci ne sera pas résilié avant terme par la compagnie pour cause de trop grande sinistralité sur le bien assuré. C'est d'ailleurs ce que font actuellement les compagnies d'assurances qui n'accordent presque plus de garantie carence locative aux gestionnaires d'immeubles neufs. Les investisseurs ne s'en rendent pas compte car ce sont les constructeurs qui, désormais, la prennent en charge afin de ne pas effrayer leurs clients. «*Dernier danger apparu, découlant d'un non-paiement du loyer : la perte des avantages fiscaux*, signale Laurent Teisserenc-Bonesteve. *La tolérance habituelle de l'administration fiscale envers les bailleurs ayant choisi les dispositifs Robien ou Borloo et n'ayant pas réussi à louer leur bien n'est plus à l'ordre du jour. Des redressements commencent à être effectués.*»

Les loyers sont désormais la clé de la réussite d'une opération immobilière. Les investisseurs qui, jusqu'à présent, se désintéressaient trop du sujet doivent prendre conscience de son importance. Si la hausse des prix des logements s'essouffle, les loyers, eux, beaucoup moins volatils, rappellent aux investisseurs la réalité du marché.

### De nombreuses restrictions posées par les assureurs

## Pas de garantie totale contre les impayés

L'assurance loyers impayés ne garantit pas le règlement du loyer pendant toute la durée de l'investissement, comme en sont persuadés nombre d'investisseurs. Elle est valable, certes, sur une longue durée (certains contrats sont signés pour neuf ans), mais en aucun cas elle ne se substituerait, douze mois sur douze pendant autant d'années, à un loyer. Des conditions particulières sont fixées pour l'indemnisation de chaque sinistre. En général, une période de franchise (de un à trois mois) s'applique, puis une indemnité mensuelle est réglée. Elle correspond à un pourcentage du loyer : 50%, 70% ou 100%. Enfin, il existe une durée d'indemnisation limitée par sinistre (de six mois à deux ans).



Par exemple, si votre garantie court sur six mois et que votre locataire s'incruste pendant un an, vous en serez pour six mois de loyers de votre poche. Si vous signez un nouveau bail, les compteurs sont remis à zéro. Bien entendu, plus la prime d'assurance est élevée, plus la couverture du risque est large.