

29 mai 2009

Loi Scellier : un investissement opportun ?

Nawal Maftouh (lefigaro.fr)

29/05/2009 | Mise à jour : 12:33 | Commentaires  1 |  Ajouter à ma sélection

Avant d'investir, il faut s'assurer que le bien immobilier se trouve dans une zone géographique éligible au dispositif Scellier.

«On assiste actuellement à un regain d'intérêt des investisseurs déçus par les autres produits de placement et qui cherchent un moyen de se créer un revenu complémentaire grâce à l'investissement locatif», explique Michel Mouillart, professeur d'économie et spécialiste de l'immobilier. Ces investisseurs, attirés de plus en plus par des leviers fiscaux permettant d'engendrer des revenus peu fiscalisés, se tournent aujourd'hui vers le Scellier. Avant de se lancer dans un investissement immobilier, plusieurs éléments sont à prendre en compte. «Il faut absolument vérifier que cet investissement locatif répond à une stratégie patrimoniale. L'aspect fiscal ne doit venir qu'en second lieu», insiste Pascal Pontonnier, conseiller en patrimoine au cabinet «François 1er Finance».

Vérifier la zone géographique

Autre élément déterminant : l'emplacement du bien acquis. Sans aucune demande locative, l'investissement ne vaut rien. Il faut privilégier les grandes villes dans les zones B1 et B2 comme Lyon, Nantes ou Bordeaux où la demande locative est forte mais surtout pérenne. «Avant d'investir, il faut faire le tour de toutes les offres de placement locatif. Cet investissement ne peut pas se faire les yeux fermés et n'importe où, il faudra prendre en compte les prix des loyers ainsi que leur lieu géographique», prévient Hervé Bocher, du cabinet Création et développement de patrimoine. Les professionnels conseillent de bien se renseigner afin d'éviter les écueils qui ont entaché la réputation du Robien et du Borloo. Notamment le «déstockage» de «logements peu reluisants» par des professionnels qui profitaient de ces dispositifs de défiscalisation afin de s'en débarrasser. «Les dérives du Robien ne sont pas imputables uniquement aux professionnels. Ces derniers vendaient de manière anormale dans des zones où la demande locative était faible ou quasi inexistante. Mais c'est surtout l'inconscience des acheteurs qui, attirés par le mirage de la réduction fiscale, ne prenaient pas le temps de mieux se renseigner», précise Jean-François Gabilla, président de la Fédération des promoteurs constructeurs.

Des loyers plafonnés

Le Scellier contraint les propriétaires à respecter un plafond des loyers mensuels au mètre carré afin de bénéficier de la réduction fiscale. Ces plafonds, fixés par décret, sont de 21,65 euros par m² pour la zone A (agglomération parisienne, Côte d'Azur et genevois français), 15,05 euros pour la zone B1 (agglomérations de plus de 250.000 habitants) et 12,31 euros pour la zone B2 (50.000 habitants et plus). Toutefois, la taille de l'agglomération n'est pas un critère suffisant, et le zonage établi par le décret du 29 avril 2009 tient compte, avant tout, de la demande locative. Selon Pascal Pontonnier, «pour bien investir, il faut qu'un rapport entre le prix du marché au m² et celui du plafond des loyers existe. Si dans la zone choisie, les deux sont à peu près identiques, on optimise alors l'opération».

Un Robien bis ?

«Si les vendeurs utilisent encore les mêmes méthodes de ventes en jouant sur la réduction d'impôt, le Scellier peut lui aussi produire les effets «pervers» du

Robien», prévient Jean-François Gabilla. Pour se protéger de ces dérives, les spécialistes du secteur poussent le futur acheteur à se renseigner sur le sérieux de son entrepreneur, sa solidité financière ainsi que sur l'éligibilité Scellier de l'emplacement. Généralement, ce dernier point devrait être une sécurité quant à

la location, mais il sera sage de demander une garantie locative. «Il faut également s'assurer, avant même l'achat du bien immobilier, que le professionnel peut fournir la garantie «bonne fin d'achèvement» qui prévoit la réalisation du projet dans le cas de sa défaillance», précise Christine Vassal-Largy, responsable du pôle immobilier Thésaurus. Dans tous les cas, l'acquéreur a un délai de huit jours, dès la réception de son contrat d'achat, pour se désister.