



Votre argent

INVESTIR

LOI ET TAXE

Des petites surfaces rentables... ou moins

● Attention pour les propriétaires de chambres de bonne et autres très petits logements. La loi de finances pour 2012 a acté une taxe sur les loyers élevés, compris entre 30 et 45 €/m² pour les surfaces égales ou inférieures à 14m². Cette taxe vise à réguler les loyers abusifs appliqués pour de petites surfaces, notamment à Paris et en région parisienne. Elle concerne les logements loués nus ou meublés, pour une durée de neuf mois minimum. Petits aussi mais rentables et peu coûteux à l'achat, les garages et places de parking se font une place dans le portefeuille des investisseurs. « Le garage est simple à louer, répond à un besoin et permet de contenter une clientèle d'investisseurs », remarque Me Michel Pagès. Les places de parking peuvent aussi constituer des produits intéressants, à la fois rentables et peu compliqués en terme de gestion.

57%

C'est la part des investisseurs dans le neuf en France sur l'année 2011.

(Source: FPI).



De nos jours, le placement dans la pierre peut s'avérer plus rentable que des produits financiers.

MESUREZ LA RENTABILITÉ LOCATIVE

Véritable valeur refuge, la pierre peut aussi être rentable, à condition d'avoir soigneusement choisi son bien au départ. Conseils malins et règles d'or.

Beaucoup d'investisseurs se tournent vers la pierre pour préparer leur retraite. Les professionnels de l'immobilier, tels que les conseillers en gestion de patrimoine et les notaires, ont constaté au fil des dernières années, la montée de cette préoccupation dans les attentes de leurs clients. Se tourner vers un placement pierre peut aussi offrir une meilleure rentabilité que les produits financiers grâce aux loyers encaissés. Mais une opération ne se révélera rentable que si au départ, l'acquéreur a misé sur le bon produit.

UN PRODUIT RENTABLE, PATRIMONIAL OU LES DEUX

La rentabilité brute se calcule facilement. Elle est le produit des loyers encaissés sur une année, sur le prix d'achat. Actuellement, elle peut être comprise dans une moyenne de 3 à 4 %, voire un peu plus pour des produits qui n'auront pas été payés trop chers au départ. Toutefois, elle est liée au type d'investissement que veut réaliser le particulier. « À Paris, la rentabilité locative n'est pas excellente. Mais à terme, ce n'est jamais un mauvais placement », illustre Michel Pagès, notaire à Nice et membre de l'Institut notarial de l'immobilier, Indi.

Certains biens, dits plus patrimoniaux, sont onéreux au départ, car extrêmement bien placés dans des villes qui prennent de la valeur au fil des ans. Ils pourront se revendre aisément avec une possible plus-value, ou augmenter le patrimoine de l'investisseur. La rentabilité brute permet de comparer simplement les biens entre eux dans l'optique d'une acquisition, mais elle ne correspond pas à la réalité de ce que va toucher l'investisseur. Pour le savoir, celui-ci a tout intérêt à calculer la rentabilité nette de son bien. Il faut pour cela déduire des revenus locatifs la taxe foncière et les charges de copropriété. Si le bien



est confié à un gestionnaire, il faut encore retrancher 6 à 7 % du montant, et environ le même pourcentage pour les assurances qui couvrent les loyers impayés, la carence ou la vacance locative. « En réalité, l'ensemble des frais et la taxe peuvent se monter à 25 % des loyers », précise Christine Vassal-Largy, directrice du pôle immobilier de **Thésaurus**, conseil en gestion de patrimoine. Les investisseurs se verront aussi présenter le taux de rendement interne, TRI, qui inclut une revalorisation annuelle du bien. « Si un investisseur a acheté un bien neuf avec le dispositif Scellier dans une zone géographique intéressante et à un très bon emplacement, il est possible d'envisager une revalorisation, mais toujours en étant raisonnable, explique Christine Vassal-Largy. Nous calculons cette revalorisation sur la base d'1,5 % annuel pour un bien occupant un >>

3 QUESTIONS À Christine VASSAL-LARGY,
directrice de Thésaurus, conseil en gestion de patrimoine.

« Pour les appartements, les demandes concernent à 80 % les T2 et T3 »

Quelle type de rentabilité faut-il présenter aux investisseurs ?

Christine Vassal-Largy. Pour notre part, nous communiquons toujours sur le rendement brut, c'est-à-dire le loyer que va verser le locataire, multiplié par douze et divisé par le prix du bien, hors frais d'acte et d'hypothèque. Pour un achat d'une résidence avec services, nous informons sur les loyers et le prix de l'immobilier hors taxe. Il est important pour que le client puisse comparer, de lui présenter toujours les chiffres de la même façon. Ensuite, il faut bien sûr lui parler de la réalité de ce qu'il va empocher. Des loyers viendront ainsi se déduire des frais de gestion, s'il fait le choix de donner son bien en gestion, le coût d'éventuelles assurances de carence, vacances, loyers impayés, et les charges de copropriété, qui peuvent être extrêmement variables selon les résidences.

La rentabilité est-elle une préoccupation prégnante ?

C. V.-L. Il y a quelques années, nos clients étaient surtout préoccupés par leur fiscalité, qu'ils souhaitent réduire. Nous devons les sensibiliser à leur retraite future, à l'opportunité de créer du patrimoine, qui va générer du loyer. Désormais, ils viennent directement avec l'objectif de préparer leur retraite. Pour ceux qui souhaitent vraiment dégager une bonne rentabilité, je conseille plutôt l'achat d'un bien en Ehpad ou en résidence de tourisme d'affaires, en LMNP, qui peut procurer une rentabilité brute de 4,5 %. Elle est environ d'un point de moins pour un achat dans le neuf avec levier fiscal comme le Scellier. Mais la rentabilité en résidence services ne sera atteinte qu'à condition de choisir un excellent exploitant. Le bail doit préciser notamment qu'il prendra en charge les gros travaux, les mises aux normes et les rénovations.



Y a-t-il une typologie d'appartement plus rentable ?

C. V.-L. Les demandes concernent à 80 % des T2 et des T3. Cela correspond à la nouvelle composition des ménages, qui comportent de une à trois personnes en France. J'aurais donc tendance à conseiller de coller à la demande. Le studio est un lieu de passage, pour des personnes en devenir. Un étudiant qui repartira vers quelque chose de plus grand, un célibataire qui se mettra en couple, une personne séparée qui revient vers le studio en attendant mieux... La rotation y est forcément plus importante. Quant au T4, en province, il faut faire attention, car il rentre facilement en concurrence avec la maison.

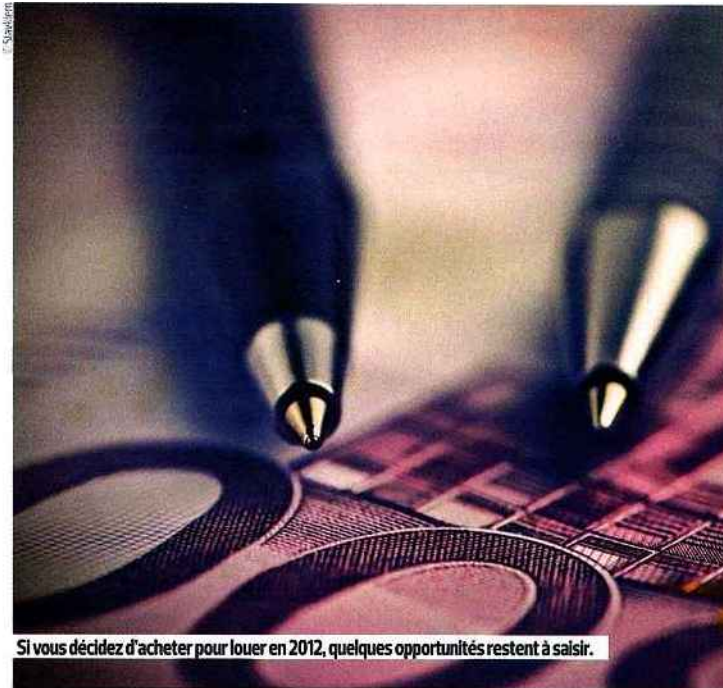


Les Français sont de plus en plus intéressés par un investissement qui leur assurera une retraite.

PROFIT

Choisir la bonne surface

● Petite surface versus T2, 3, 4, voire une maison ? Dans un objectif de rentabilité, l'investisseur préférera la petite surface, qui se loue plus chère au m². Un calcul juste pour qui raisonne en termes de rentabilité brute. Dans les faits, le turn-over des locataires dans un studio est naturellement bien plus important que dans un habitat plus grand, en raison du profil de ses occupants (étudiants, célibataires...). Cela implique pour le propriétaire des travaux de rafraîchissement entre chaque location, et des risques de vacance locative plus importants selon la localisation du studio. La promotion immobilière est fortement orientée sur les studios, les T2 et les T3. Ces derniers répondent à une demande soutenue des locataires. Toutefois, l'investissement de départ est plus onéreux. Des arbitrages sont donc à réaliser, en fonction du budget à investir, et de l'emplacement du bien.



Si vous décidez d'acheter pour louer en 2012, quelques opportunités restent à saisir.

>> très bel emplacement, 0 % pour un emplacement dont on peut espérer une bonne dynamisation, mais qui n'est pas encore actée. Il faut raison garder, ce n'est pas parce que l'immobilier a augmenté de 175 % en quinze ans, que cela va être pareil les quinze prochaines années. »

ÉCONOMIE DES FRAIS DE NOTAIRE ET LOYERS

Dans le neuf, les particuliers qui achètent pour louer auront sans doute quelques opportunités à saisir en ce début d'année. En effet, l'acquisition dans le neuf a été portée dernièrement par l'investissement, qui représentait en 2009 et en 2010 près de deux tiers des ventes. Cette année, les promoteurs prévoient un enthousiasme beaucoup plus modéré, le dispositif Scellier ouvrant droit à une réduction d'impôt correspondant à 13 % du prix de revient du bien (pour un Bâtiment basse consommation), contre 22 % l'année dernière. D'autant que les ventes se sont accélérées fin 2011, pour profiter du meilleur taux. « Nous vendons aisément les opérations à prix encadrés et les programmes haut de gamme, mais je pense que sur les opérations entre les deux, à 4 000

à 6 000 €/m², nous allons perdre des investisseurs, analyse Olivier Bokobza, directeur général adjoint du pôle résidentiel de BNP Paribas Immobilier. Les investisseurs pourraient ne représenter plus que 35 à 40 % des ventes dans le neuf. Une fenêtre s'ouvre donc pour les négociations. Nous concédons déjà les frais de notaire, nous offrons aussi parfois une prestation supplémentaire, comme la pose de parquet pour l'ensemble des pièces. »

Acquérir des biens quelques pourcents moins cher peut permettre d'en augmenter la rentabilité. En revanche, pour faire croître son revenu locatif, l'investisseur ne pourra compter que sur la revalorisation annuelle applicable aux loyers. Il ne faut pas fixer de loyers qui seraient au-dessus du marché, au risque de ne pas trouver de locataire... Ou de le faire fuir rapidement, lorsqu'il aura réalisé qu'il paye plus cher que son voisin. En effet, un rapide coup d'œil que les annonces immobilières sur Internet permet de se faire une idée précise des tarifs de la location en vigueur pour un quartier et une typologie de bien. « Quand la construction d'un immeuble s'achève et que quarante nouveaux appartements arrivent sur

le marché, il peut être judicieux d'être légèrement en-dessous du prix de marché, pour trouver rapidement un locataire, conseille même Christine Vassal-Largy. Je connais aussi des propriétaires qui gèrent directement leur location, et choisissent de ne pas appliquer l'augmentation annuelle de loyer pour garder leur locataire. Un bon indicateur est le taux de rotation : la moyenne est de trois ans et demi pour les T2-T3, soit le gros de l'offre dans le neuf. Si le locataire s'en va au bout de douze mois, c'est que soit le bien n'est pas loué au prix du marché, soit il n'est pas bien entretenu. »

UN BIEN ATTRACTIF

Un particulier qui achète un bien dans le cadre du dispositif Scellier prend un certain nombre d'engagements pour pouvoir bénéficier de la réduction fiscale. Un de ces engagements, et pas des moindres, est de faire rentrer le premier locataire dans les douze mois suivant l'achèvement du logement ou l'acquisition. En plus de proposer un loyer adapté, la première garantie de l'investisseur de louer son bien est de le sélectionner soigneusement au départ. C'est-à-dire dans une métropole dynamique en termes d'emplois, de démographie, où les gens ont besoin de se loger. Dans un quartier attrayant, à un emplacement pratique pour accéder aux transports ou aux différents services. « Déplacez-vous avant d'acheter, mettez de l'affect dans votre investissement ! recommande Olivier Bokobza. Vérifiez aussi que le produit n'est pas proposé dans le cadre d'un réseau, mais qu'il est vendu avec un bureau de vente sur place. Cela signifie qu'il y a un marché autour, que les prix sont ciblés sur l'accession, et que l'immeuble n'est pas destiné qu'à la location. » Une résidence qui accueille à la fois des propriétaires-occupants et des locataires sera habituellement mieux entretenue et donc plus attractive. La rentabilité du bien réside avant tout dans ses qualités intrinsèques de bonne construction, et d'emplacement.

CORALIE DONAS

42 167

C'est le nombre de logements neufs vendus aux investisseurs en France en 2011. (Source : FPI).