

Immobilier

LOUER OU ACHETER ? NOS CONSEILS POUR BIEN CHOISIR



Acquérir son logement plutôt qu'investir à fonds perdus dans une location : face à la flambée des prix du mètre carré, cette solution de bon sens n'est plus aussi évidente. Alors, dans quel cas faut-il opter pour l'achat ou pour la location ? Notre analyse du marché et nos simulations pour vous aider à prendre une décision.

« **INVESTISSEUR CHERCHE** couple avec enfants pour louer grande surface. » Cette petite annonce fictive a quelque chose d'incongru. D'habitude, les « investisseurs » immobiliers achètent plutôt de la studette au deux-pièces pour les louer facilement à des étudiants, à des célibataires ou à des couples sans enfant. Mais le marché est en train de changer. Le groupe toulousain Omnium Finance, spécialisé dans les programmes pour investisseurs, recentre sa stratégie pour propo-

ser des trois-pièces et des quatre-pièces neufs à la location. Une dizaine de programmes dans les grandes villes de province sont en gestation. « Compte tenu des prix en centre-ville, les personnes qui veulent acheter leur résidence principale doivent s'éloigner de leur travail, faire des concessions sur la surface, ou s'endetter sur une très longue durée. Nous pensons que c'est le moment de proposer une offre locative dans le neuf pour les familles », commente Pierre Alberola, président d'Omnium.

Acheter ou louer sa résidence principale : le débat n'est donc plus tabou, même si les tenants du tout-achat déroulent aussitôt leurs arguments : acheter permet de bénéficier d'un « effet de levier » grâce au crédit, d'épargner pour sa retraite, de « s'enrichir » au fur et à mesure que l'immobilier monte. Effectivement, si l'on paie un appartement 550 000 euros aujourd'hui et qu'il se valorise de 3 % par an pendant douze ans, à la fin, malgré des frais de notaire et des intérêts de crédit élevés

(voir la simulation 2, page 96), on empoche une plus-value nette de 61 479 euros en cas de revente. Tandis que dans l'hypothèse d'une location on perd un peu plus de 100 000 euros...

L'acquisition n'est plus aussi rentable qu'autrefois

L'achat de sa résidence principale apparaît donc comme une solution de bon sens. Pourtant, l'hypothèse de la location reprend du poil de la bête. D'abord, à cause de la crainte d'une baisse des prix de l'immobilier dès 2013

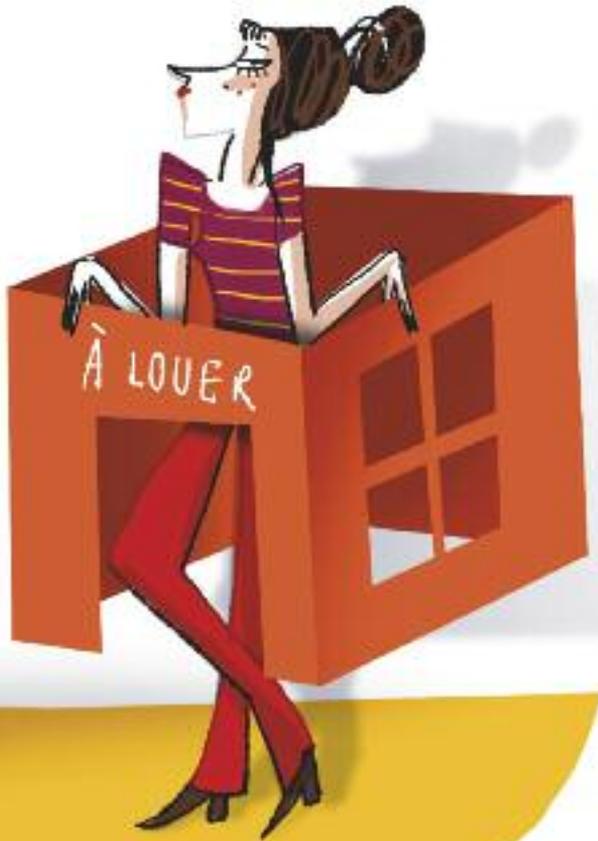
Privège des plus de 50 ans : l'emprunt sans souci

Quinquagénaire, mon amour... Les banques font les yeux doux à cette clientèle qui a, en général, des revenus plus élevés que les primo-accédants et une capacité d'épargne élevée. Elles trouvent en eux une cible de choix pour commercialiser des produits et des services rentables, autour d'un socle comme le crédit immobilier. Quel que soit le motif de son achat (changement d'appartement parce que les enfants sont partis, acquisition d'un studio pour loger sa progéniture, installation sur la Côte...), il n'y a pratiquement aucun risque de se voir refuser un crédit dans cette tranche d'âge : « A condition d'être en bonne santé et de ne pas vouloir emprunter sur plus de vingt ans - vingt-cinq ans exceptionnellement -, une personne de plus de 50 ans obtiendra un crédit aussi facilement qu'un qua-

dragénaire », constate Alain Todini, le président de Credixia. Même tapis rouge pour les plus de 55 ans. Et si ces quinquas ont des revenus annuels de plus de 80 000 euros, « ils auront droit automatiquement au meilleur taux ».

Les choses se compliquent avec l'assurance du prêt.

Dans ce domaine, on paie l'âge de ses artères : option chômage et garantie décès à 100 % sur chaque emprunteur sont presque systématiquement imposées. Ce qui alourdit la facture finale. Pour un emprunt d'un montant de 150 000 euros sur quinze ans, là où un trentenaire paiera un taux d'assurance de 0,08 %, soit un coût total de 1884 euros, un emprunteur de 55 ans se verra imposer un taux de 0,34 % (7 653 euros), et un sexagénaire, un taux de 0,44 % (9 814 euros). © G.L.



et dans les années suivantes. Faut-il acheter aujourd'hui un bien immobilier dont le prix risque de baisser ? Même si l'on envisage une hausse modeste des prix de l'immobilier de 2 % par an dans les années qui viennent, l'acquisition n'est plus synonyme de poule aux œufs d'or. Avec le coût du crédit, les frais de notaire, les taxes foncières et les charges de copropriété, un appartement payé aujourd'hui 300 000 euros vous fera perdre presque 40 000 euros si vous le revendez dans cinq ans (voir la

« Nous pensons que c'est le moment de proposer une offre locative dans le neuf pour les familles. »

Pierre Alberola,
Omnium Finance

simulation 1). Soit environ 25 000 euros de moins qu'en acquittant des loyers. C'est beaucoup, mais la question « acheter ou louer » se pose en cas de revente rapide.

L'option de la location peut aussi convenir à des personnes tenant absolument à habiter en centre-ville sans avoir les moyens d'acheter. Tout le monde ne dispose pas d'un apport personnel de 176 000 euros nécessaire pour être propriétaire à Paris (montant moyen constaté par le courtier en crédit Meilleurtaux).

Jean-Philippe Blanche, expert immobilier et patron d'une agence Solvimo à Paris XI^e, cite le cas d'un réalisateur de télévision au salaire mensuel de 11 000 euros qui loue 130 mètres carrés à Paris II^e pour 2 500 euros par mois, afin de loger sa famille recomposée. « Comme il n'a pas d'apport personnel, il ne peut acheter une telle superficie. Mais ce budget de location est compatible avec son train de vie. » Le niveau élevé des prix ne dissuade pas seulement les primo-accédants, il constitue ➤

LE MATCH ACHAT-LOCATION

« L'Expansion » s'est associé avec le courtier en crédit Credixia pour comparer le coût de ces deux options dans trois cas de figure.

ACHAT ▼

SCÉNARIO 1

Dans le cas du primo-accédant, le faible apport personnel et la revente rapide entraînent des frais disproportionnés par rapport à une plus-value assez médiocre (+ 2 % par an). En fin de compte, l'achat a écorné plutôt que valorisé le patrimoine, même si la « perte » est inférieure à la dépense de loyers durant la période.

Achat d'un deux-pièces dans le neuf en Ile-de-France, revente après cinq ans

* Prix d'achat 300 000 €

Financement : apport personnel de 10 320 euros et crédit sur vingt ans de 300 000 euros à taux fixe de 3,54 %, assurance comprise. Mensualités de 1 756 euros.

Hypothèse de revalorisation du bien immobilier à 2 % l'an.

* Prix de revente 331 224 €

Plus-value de l'appartement + 31 224 €

Frais de notaire 2,5 % - 7 500 €

Frais de garantie (crédit logement) - 2 820 €

Taxe foncière - 5 667 €

Charges de copropriété - 6 183 €

Intérêts payés durant la période - 48 497 €

Bilan de l'opération - 39 443 €

LOCATION ▼

Location d'un deux-pièces équivalent pendant cinq ans

* Montant du loyer, charges comprises 1 400 €

Épargne : placement de l'apport personnel (10 320 euros) en assurance-vie, plus versements mensuels de 356 euros (correspondant à la capacité d'épargne dégagée par la différence entre le montant théorique d'une mensualité de prêt et le montant du loyer effectivement versé).

Hypothèse de rendement de l'épargne : 2 % par an.

Loyers indexés à 1,5 % par an - 86 558 €

Frais d'agence - 1 300 €

Épargne et intérêts durant la période + 23 529 €

Bilan de l'opération - 64 329 €

SCÉNARIO 2

Les propriétaires sont des quadras disposant d'un apport personnel important (secundo-accédants) et qui vont bénéficier d'une hausse de l'immobilier de 3 % par an. Même avec 83 000 euros d'intérêts de crédit (!), le bilan de l'acquisition est positif, tandis que la location donne l'impression de jeter l'argent par les fenêtres.

Achat d'un trois-pièces ancien à Paris, revente après douze ans

* Prix d'achat 550 000 €

Financement : apport personnel de 200 000 euros et crédit sur douze ans de 392 418 euros à taux fixe de 3,19 %, assurance comprise. Mensualités de 3 303 euros.

Hypothèse de revalorisation du bien immobilier à 3 % l'an

* Prix de revente 787 971 €

Plus-value de l'appartement + 237 971 €

Frais de notaire 7 % - 38 500 €

Frais de garantie (crédit logement) - 3 918 €

Taxe foncière - 24 778 €

Charges de copropriété - 26 082 €

Intérêts payés durant la période - 83 214 €

Bilan de l'opération + 61 479 €

Location d'un trois-pièces équivalent dans Paris pendant douze ans

* Montant du loyer, charges comprises 2 800 €

Placement de l'apport personnel (200 000 euros) en assurance-vie, plus versement mensuel de 503 euros (correspondant à la capacité d'épargne dégagée entre le montant théorique d'une mensualité de prêt et le montant du loyer effectivement versé).

Hypothèse de rendement de l'épargne : 2 % par an.

Loyers indexés à 1,5 % par an - 438 184 €

Frais d'agence - 2 700 €

Épargne et intérêts durant la période + 135 985 €

Bilan de l'opération - 304 899 €

SCÉNARIO 3

Scénario cauchemar : les propriétaires sont des quinquas qui ont acheté une petite maison trop cher, et la revendent au forceps, dans un secteur devenu sinistré. S'ils avaient pu la louer à 900 euros par mois (au lieu des 1 297 euros de mensualité), en plaçant leur épargne judicieusement, la stratégie locative aurait été meilleure.

Achat d'une maison en province, revendue en catastrophe au bout de quinze ans

* Prix d'achat 400 000 €

Financement : apport personnel de 250 000 euros et crédit sur quinze ans de 180 075 euros à taux fixe de 3,40 %, assurance comprise. Mensualités de 1 297 euros.

Hypothèse de revalorisation infime du bien immobilier.

* Prix de vente au bout de quinze ans 450 000 €

Plus-value de la maison + 50 000 €

Frais de notaire 7 % - 28 000 €

Frais de garantie (crédit logement) - 2 075 €

Taxe foncière - 18 350 €

Charges de copropriété - 20 018 €

Intérêts de crédit payés - 53 385 €

Bilan de l'opération - 71 828 €

Location d'une maison équivalente pendant quinze ans

* Montant du loyer charges comprises 900 €

Épargne : placement de l'apport personnel (250 000 euros) en assurance-vie, plus versements mensuels de 397 euros (correspondant à la capacité d'épargne dégagée entre le montant théorique d'une mensualité de prêt et le montant du loyer effectivement versé).

Hypothèse de rendement de l'épargne : 2 % par an.

Loyers indexés à 1,5 % par an - 180 167 €

Frais d'agence - 800 €

Épargne et intérêts durant la période + 170 637 €

Bilan de l'opération - 10 330 €

➔ aussi un obstacle de taille si l'on veut s'agrandir quand on est déjà propriétaire. Par exemple, un couple possédant un appartement d'une valeur de 400 000 euros et qui a besoin

d'une pièce de plus à cause de l'arrivée d'un enfant. Au prix moyen du mètre carré à Paris, 12 mètres carrés supplémentaires vont lui coûter près de 100 000 euros. Avec les frais de

notaire (32 500 euros pour l'achat d'un nouvel appartement à un demi-million d'euros), cela fait monter la chambre d'enfant à 132 500 euros !

Devant de tels montants, on

comprend que des acheteurs hésitent. Certains vont même plus loin en se désengageant volontairement de l'immobilier. Estimant que le marché est au plus haut, ils vendent leur bien, en ➔

➤ grangent la plus-value et redeviennent locataires. Sybille Goirand, directrice de Barnes Location, cite le cas d'une dame qui vient de vendre son appartement de 100 mètres carrés situé avenue Niel, à Paris (XVII^e). « Elle a deux enfants et a désormais besoin de trois chambres. Elle va donc louer un appartement de 130 mètres carrés pour 3 800 euros par mois. Dès que le marché baissera, elle achètera un appartement plus grand. Elle est prête à louer trois ans... » Ce dernier calcul apparaît risqué. Compte tenu des frais de notaire de 6 %, il faudrait que les prix reculent de plus de 6 % pour que l'opération commence à être rentable, sans compter le coût des déménagements et des loyers durant la période. Il faudrait plutôt miser sur une baisse d'au moins 10 %.

Tout le monde attend l'encadrement des loyers

Encore faut-il pouvoir vendre son bien « au plus haut ». De nombreux logements sont aujourd'hui presque invendables au prix qu'en demandent encore les propriétaires : pavillons de banlieue excentrés, très grands appartements de centre-ville, logements présentant un défaut, maisons à l'intérieur des terres...

Il y a enfin toute une partie de la population, propriétaires et locataires confondus, qui attend de voir ce que va donner l'encadrement des loyers. Cela va-t-il rendre la « stratégie location » plus attractive ? Pour le moment, c'est loin d'être acquis. « Les prix des appartements que l'on nous donne en location sont assez élevés, comme si les propriétaires anticipaient le risque de blocage. Ils ne sont pas prêts à les baisser facilement », relève Sybille Goi-



« Les prix des appartements en location sont assez élevés. Comme si les propriétaires anticipaient le risque de blocage. »

Sybille Goirand, Barnes Location

rand. « Un grand nombre d'investisseurs achètent des biens en mauvais état, font des travaux puis les louent. Cher, certes, mais ils restaurent néanmoins le parc et créent de la surface habitable. Si l'on fait baisser leur rendement, ils ne vont plus être là, et l'offre de logements va tout simplement diminuer dans les grandes villes », ajoute Jean-Philippe Blanche.

L'assurance-décès, un argument sécurisant

Au bout du compte, si vous hésitez entre acheter ou louer, un argument peut faire pencher la balance en faveur de l'achat : « Lors d'un achat immobilier, rappelle Alain Todini, le président du courtier en crédit Credixia, vous bénéficiez obligatoirement d'une assurance-décès-invalidité. En cas de malheur, vos héritiers ou votre conjoint survivant n'auront plus de charges d'emprunt. C'est donc très sécurisant, contrairement à une location, où le conjoint survivant doit continuer à payer le loyer en totalité. » Pas très glamour, mais foncièrement responsable. © GILLES LOCKHART

Pour avoir plus grand, l'astuce de l'achat en SCI

Il était une fois deux ménages : un couple avec un enfant, ayant des revenus annuels de 50 000 euros, un autre au revenu annuel de 60 000 euros. Ces deux ménages louent leur appartement à Antony (Hauts-de-Seine), ville où ils souhaitent rester. Une simulation réalisée par le courtier en crédit Cafpi montre qu'en empruntant sur vingt-cinq ans à 3,60 %, hors assurance, le

ménage 1 peut se payer un appartement de quatre pièces de 84 mètres carrés à 275 000 euros (apport : 25 000 euros, mensualités : 1 375 euros). Le ménage 2 peut s'offrir un cinq-pièces de 89 mètres carrés à 350 000 euros (apport : 50 000 euros, mensualités : 1 650 euros). S'ils achètent ensemble, via une SCI, ils peuvent acquérir une maison de huit pièces de

206 mètres carrés, avec un jardin, à 626 000 euros. Ils auraient donc environ 100 mètres carrés chacun, soit presque une pièce de plus que dans le cas d'un achat en solo. Ils perdent un peu d'indépendance. Mais le cas de figure se constate entre jeunes couples posant des règles de vie claires ou entre membres d'une même famille. © G.L.