

votre argent

Immobilier

AVANTAGE AUX ACQUÉREURS

*Des taux d'intérêt historiquement bas,
des prix au mètre carré en baisse, un rapport
de force favorable aux acheteurs...*

*Toutes les conditions sont en ce moment
réunies pour acheter au meilleur prix.*

COORDINATION MARIE-PIERRE GRÖNDAHL



Les acheteurs ont repris la main. « Dans certaines zones géographiques, les vendeurs sont trois fois plus nombreux que ceux qui ont réellement un projet d'acquisition », précise Sébastien de Lafond, président de Meilleursagents.com. Un déséquilibre qui permet aux seconds de se montrer plus exigeants, quitte à sanctionner le moindre défaut constaté dans le logement visé. « Aujourd'hui, les biens "moyens" valent 10 % à 15 % de moins qu'il y a quatre ans », estime cet expert. Et les logements qui présentent de gros défauts constituent « un fond de panier qui ne trouve pas preneur ».

Ce rapport de force se traduit dans les prix, puisqu'ils ont reculé dans l'ancien de 1,4 % en France, selon les données publiées sur leur site par notaires de France. Après quinze années de hausses successives, « le marché corrige ses excès en

douceur », souligne Fabrice Abraham, directeur général du réseau Guy Hoquet l'Immobilier. Mais plusieurs marchés coexistent, avec des tendances différentes ». La preuve : les prix de l'ancien chutent de 9,6 % en moyenne à Saint-Etienne, fléchissent légèrement à Paris (-1,5 %), se maintiennent à Nantes (-0,4 %), mais progressent à Strasbourg (+1,3 %).

Les professionnels sont unanimes : les taux d'intérêt, qui ont atteint leur plus bas niveau historique, ne devraient pas augmenter brutalement. Toutes les catégories peuvent bénéficier de cette situation. Les primo-accédants, pour oser se lancer en achetant d'emblée un logement plus grand, sous réserve, bien sûr, de décrocher un prêt. Les propriétaires, eux, ont encore l'occasion de renégocier leur crédit. Même les investisseurs disposent de nouvelles opportunités. A condition, toutefois, de privilégier les biens situés dans des villes attractives, qui séduisent de potentiels locataires. ■

(Suite page 120)



Acheter sans apport, c'est encore possible

Sans apport personnel, on peut penser que l'accès à la propriété n'est qu'un doux rêve. Faux! Cela devient une réalité pour les acheteurs qui se lancent pour la première fois – les primo-accédants – et soignent leur profil bancaire.

Vous rêvez d'accéder à la propriété mais vous n'avez pas un euro de côté? Rassurez-vous, certaines banques prêtent jusqu'à 110 % du prix d'achat pour pallier ce manque d'apport, et vous permettent de payer les frais de notaire. «Il s'agit surtout des établissements mutualistes», précise Ulrich Maurel, fondateur de la société de courtage Immoprêt, dont 59 % des dossiers traités en 2013 concernaient des prêts à 110 %. Mais, attention, cette option généreuse n'est pas accordée à tous les ménages.

Pour faire partie des heureux élus, il ne faut surtout pas vivre en Ile-de-France. «Toutes les banques demandent un apport moyen de 20 % à 25 %, signale Ulrich Maurel. Une règle qui ne s'applique pas en province. Dans certains territoires, elles sont obligées de prêter à 110 %, sous peine de ne pas accorder de crédit du tout.»

Ensuite, mieux vaut pouvoir présenter un profil rassurant. «Les établisse-

ments bancaires vont s'assurer que vous n'avez pas été à découvert, que vous n'avez pas caché un crédit, et qu'aucun de vos chèques n'a été rejeté», rappelle Estelle Laurent, porte-parole du courtier Credixia. N'imaginez pas pouvoir leurrer votre interlocuteur en vous serrant la ceinture pendant un trimestre: en cas de doute, l'établissement remontera plus loin dans l'examen de vos comptes. «Par ailleurs, votre saut de charges (les dépenses courantes cumulées au remboursement du prêt et des nouvelles charges) ne doit pas exploser, indique Hervé Hatt, directeur général du courtier Meilleurtaux.com. Si vos mensualités augmentent de 300 € par exemple, vous devrez prouver que vous réussirez à y faire face, même si vous ne dépassez pas la barre des 33 % d'endettement.»

Evidemment, vous aurez plus de chances d'emprunter à 110 % si vous travaillez dans un secteur porteur (aéronautique, informatique...), avec des revenus

fixes, élevés et susceptibles d'augmenter. «Toutefois, un banquier préférera un salarié avec des revenus moyens et doté d'une bonne capacité d'épargne, plutôt qu'un candidat avec un salaire élevé, mais qui dépense la totalité de ses revenus chaque mois», relative Hervé Hatt.

Ensuite, les banques vont estimer le risque en analysant la santé de votre entreprise et votre propre comportement. «Grâce à des grilles de cotation, elles savent par exemple que les fonctionnaires, s'estimant à l'abri du chômage, ont tendance à contracter plus de crédits à la consommation», indique Ulrich Maurel. Enfin, «sans apport» ne signifie pas «sans épargne». Vous pouvez avoir un peu d'argent de côté (3000 € est un montant pris en

considération) et conserver cette réserve, pour faire face aux frais à venir. Des établissements vont prendre en compte les crédits à taux zéro, octroyés par les collectivités ou l'Etat, comme un apport. Cette stratégie permet aux banques de s'attacher de nouveaux clients, bientôt consommateurs de produits d'épargne, et cela à moindres frais. ■

Neuf ou ancien?



L'immobilier neuf

Les plus

- ❖ Frais de notaire faibles (2 % à 3 % du prix de vente en moyenne)
- ❖ Économe en énergie
- ❖ Accès au prêt à taux zéro + pour les primo-accédants

Les moins

- ❖ Prix au mètre carré plus cher (20 % à 30 % en moyenne)
- ❖ Souvent loin des centres-villes et des commerces de proximité

L'immobilier ancien

Les plus

- ❖ Prix au mètre carré plus accessible
- ❖ Proche des centres-villes, meilleurs emplacements

Les moins

- ❖ Performances énergétiques moyennes ou mauvaises
- ❖ Frais de notaire plus élevés (7 % à 8 % du prix de vente)
- ❖ Travaux de copropriété à prévoir à court ou moyen terme

« Méfiez-vous du coup de cœur! »

Jean-François Buet, président de la FNAIM

Paris Match. Quels conseils donner pour un premier achat?

Jean-François Buet. Méfiez-vous du coup de cœur induit par un détail, qui fera baisser votre vigilance sur le prix au mètre carré, ou la gestion de la copropriété. Penchez-vous sur son fonctionnement, l'état de ses finances et évidemment sur le montant des charges. Enfin, faites attention aux coûts de fonctionnement du logement et surtout sa facture énergétique.

Les prix vont-ils chuter brutalement?

Les prix de l'immobilier dépendent du dynamisme économique d'un territoire. La valeur d'un logement situé à proximité de pôles économiques en bonne santé se maintiendra. A contrario, une «passoire énergétique», située loin de toute activité, verra son prix de vente chuter.

Comment s'assurer de la qualité du logement?

Portez une attention particulière aux pièces d'eau. Elles reflètent l'état général du logement, car elles coûtent très cher à rénover. Si les travaux ont été réalisés avec soin, il y a fort à parier que le logement ait été maintenu en bon état.

(Suite page 122)

Comment renégocier son crédit

Les détenteurs d'un emprunt immobilier peuvent eux aussi profiter de la baisse des taux, en renégociant leur crédit. Pour y parvenir, faites jouer la concurrence avant de contacter votre banque.

Le taux d'intérêt de votre crédit immobilier est supérieur à 4,5 % ? C'est l'occasion de le (re)négocier, de façon à économiser l'équivalent de vos impôts locaux. « Pourtant, près d'un emprunteur sur deux qui serait concerné n'a toujours pas renégocié son crédit », s'étonne Hervé Hatt, directeur général du courtier Meilleurtaux.com. Aujourd'hui, les taux restent très attractifs (3,10 % selon l'Observatoire Crédit Logement).

« N'allez pas directement voir votre conseiller bancaire, suggère Serge Maître, président de l'Association française des usagers des banques (AfuB). Obtenez d'abord des offres de banques concurrentes, afin de disposer d'arguments de négociation solides. » Il faut aussi se souvenir qu'un conseiller financier ne reste qu'un intermédiaire, puisque la décision finale n'est pas de son ressort. « Le comité d'engagement, au niveau de la direction régionale, détermine en fonction de votre solvabilité, de la politique commerciale et de la stratégie marketing, la réponse donnée à votre requête, indique Serge Maître.

Mais si vous n'avez pas de retour après trente jours, c'est mauvais signe. »

Quoi qu'il en soit, sachez que votre établissement bancaire ne fera pas nécessairement une offre exactement identique à celle proposée par des concurrents, mais il peut s'en approcher. « N'oubliez pas que le marché du crédit évolue peu, alors même que le rôle du banquier est de louer de l'argent, rappelle Serge Maître. Si vous êtes un bon payeur, il n'a aucun intérêt à vous laisser partir. » Plus vos revenus sont importants, plus la banque sera sensible à vos sollicitations.

En acceptant l'offre de votre banque, vous éviterez une kyrielle de démarches fastidieuses. Mais cela n'exclut pas de rester vigilant face à des offres attractives en apparence, mais en réalité truffées de pièges. « Refusez les propositions comprenant un taux variable, conseille Serge Maître. Les taux ont atteint leur plus bas historique, l'évolution ne peut se faire qu'à la hausse ! » Et si votre banquier

applique des frais de dossier exorbitants, n'hésitez pas à les négocier. « Votre banque va réaliser un nouveau plan d'amortissement, ce travail mérite d'être rémunéré, précise Serge Maître. Certains n'hésitent pas à les facturer 600 à 800 €. Or, ces frais ne valent pas plus de 200 €. »

Votre établissement bancaire ne veut rien entendre ? Faites racheter votre crédit. « En général, on estime que cette opération est intéressante en début de prêt, lorsque les intérêts représentent plus de 25 % des mensualités », indique Serge Maître. Sachez qu'en début d'emprunt, vous remboursez surtout des intérêts et peu de capital. Il est alors opportun de moduler le taux d'intérêt pour réduire vos mensualités, et la durée de prêt. ■

« Un rachat est intéressant pour les emprunts contractés entre 2008 et 2009 »

Estelle Laurent, porte-parole du courtier Credixia



Paris Match. Combien coûte un rachat de crédit ?

Estelle Laurent. Vous devrez payer les indemnités de remboursement anticipé limitées à 6 mois d'intérêts, dans la limite de 3 % du capital restant dû, les frais de dossier de votre nouvelle banque et le montant de votre assurance. Vous pourrez régler ces frais directement ou les intégrer à votre prêt.

Qui est concerné ?

Ceux dont le taux d'intérêt est supérieur de 0,8 point à ceux pratiqués par les banques aujourd'hui. Ou les personnes ayant emprunté entre 2008 et 2009, alors que les taux culminaient à 5,10 %.

Faut-il réduire les mensualités ou la durée du prêt ?

Les deux. Nous avons négocié un taux d'intérêt à 2,85 % pour un couple, qui s'était engagé en 2008 sur un emprunt immobilier de 315 000 € à 4,5 % pendant 21,5 ans. Ce rachat leur a permis de réduire leur mensualité d'un peu plus de 13 €, mais surtout de réduire leur emprunt de 27 mois. L'économie réalisée avoisine les 60 000 €.



3 idées reçues sur le rachat de crédit

- ❖ « **Je suis en position de faiblesse** » : n'oubliez pas que vous pouvez faire jouer la concurrence.
- ❖ « **Cela coûte cher** » : faux. En moyenne, les professionnels estiment qu'un rachat permet d'économiser chaque année l'équivalent de votre taxe foncière et de votre taxe d'habitation.
- ❖ « **Trop compliqué** » : votre nouvelle banque se charge d'envoyer votre nouvelle adresse bancaire à vos prestataires (énergéticien, assureurs...)

(Suite page 124)



Investissez dans des villes dynamiques

L'emplacement est plus que jamais primordial en cas d'investissement immobilier. Avant de vous lancer, vérifiez personnellement que l'opération est judicieuse.

Les investisseurs ont déserté le marché de l'immobilier. Selon les experts, leur nombre a diminué de 25 % à 30 % par rapport à 2013. Cette désaffection s'explique par l'instabilité fiscale et les conditions plus strictes de crédit. «Les désistements pour refus de prêt ont été multipliés par deux», souligne François Payelle, président de la Fédération des promoteurs immobiliers (FPI). En outre, le dispositif Duflo ne séduit toujours pas les investisseurs. «Son côté social fait peur, estime Sébastien de Lafond, fondateur de l'agence immobilière Meilleursagents.com. Pourtant, mathématiquement, cet outil reste aussi intéressant que le dispositif Scellier dans sa dernière version.»

Dans le neuf, tournez-vous vers les zones économiquement attractives, faciles d'accès et desservies par les transports en commun. «Le logement doit être pratique, à proximité d'écoles et de commerces», conseille François Payelle. Pour conforter votre opinion, déplacez-vous toujours avant de signer. Dans l'ancien, optez pour les villes dynamisées par des projets de développement économique importants. Les salariés amenés à s'y installer seront autant de potentiels locataires. «Misez sur les centres-villes d'agglomérations comme Nantes, Lille, Bordeaux ou encore Lyon, suggère Sébas-

tien de Lafond. Et, avant de vous engager, vérifiez auprès de plusieurs agents immobiliers que des logements similaires se louent facilement, et au prix fixé.»

Pour le financement, «les investisseurs empruntent en moyenne sur quinze ans», assure Estelle Laurent, de Credixia. Vous pourrez ensuite déduire des recettes locatives le montant des travaux réalisés, les intérêts d'emprunt... «Soixante pour cent des investisseurs dans le neuf se situent dans la tranche d'imposition à 30 %», relève François Payelle de la FPI.

Si votre budget est serré et que les risques d'impayés de loyer vous angoissent, optez pour un garant, comme 65 % des propriétaires bailleurs, selon la dernière étude menée par Locservice.fr. Mais sachez que vous pouvez aussi choisir une assurance contre les impayés de loyer (garantie des risques locatifs ou garantie des loyers impayés, au choix), dont le coût dépasse rarement 4 % du loyer annuel. Enfin, si vous ne faites pas appel à un agent immobilier, choisissez votre locataire avec soin. «Privilégiez le contact téléphonique aux mails, afin de jauger le sérieux du candidat à la location», préconise Patrick Chappey, fondateur de Gererseul.com. Et comme certains locataires n'hésitent pas à «enjo- lifier» leur dossier, en gonflant leur

Une opportunité fiscale pour les vendeurs

Les détenteurs d'une résidence secondaire, ou d'un logement mis en location, bénéficient d'un abattement exceptionnel de 25% pour la détermination du montant de la plus-value soumise à l'impôt sur le revenu et aux prélèvements sociaux. Cet abattement s'applique sur la plus-value nette imposable, en sus des abattements pour détention déjà en vigueur. Seule condition à remplir: signer un contrat de vente avant le 31 août 2014.

salairé par exemple, grâce à un logiciel de retouche, «contrôlez les informations données en appelant l'employeur, mais toujours en ayant l'accord de principe du candidat à la location». La confiance n'empêche pas la prudence. Pour éviter les tracas des rapports directs avec les locataires, tournez-vous vers les résidences de services, ou optez pour la «pierre-papier» telle que les sociétés foncières ou les sociétés civiles de placement immobilier (SCPI). ■



SCPI: «Un rendement moyen de 5,13 % en 2013»

Arnaud Dewachter, délégué général de l'Association française des sociétés de placement immobilier (Aspim)

Paris Match. Comment fonctionne l'investissement dans une SCPI*?

Arnaud Dewachter. Chaque SCPI achète, gère et revend des immeubles, pour la plupart dans le secteur tertiaire. Les épargnants détenteurs de parts, appelés associés, perçoivent une rémunération trimestrielle. En 2013, les SCPI ont affiché un rendement moyen de 5,13 %, auquel il faut imputer une fiscalité similaire à celle applicable aux revenus fonciers issus d'un investissement immobilier traditionnel.

Quel est le profil des associés ?

Ce sont des personnes détentrices de 30 000 € à 40 000 € de

parts en moyenne, qu'elles conservent souvent à vie. Les parts de SCPI sont perçues comme un produit de préparation à la retraite, d'où un certain rajeunissement des épargnants, sensibilisés à la problématique du financement des retraites.

Comment bien choisir entre les 157 SCPI ?

Il convient de lire les bulletins trimestriels et le rapport annuel, disponibles en ligne, qui détaillent notamment le patrimoine des sociétés, sa localisation, le taux d'occupation financier, son évolution dans le temps... Il est également préférable de consulter son conseiller financier habituel.

* Société civile de placement immobilier.