

## VOTRE ARGENT

# Immobilier **Le**

**L**e marché immobilier va-t-il vers le blocage et un effondrement des prix? Après une activité frénétique commandée par la nécessité d'anticiper les hausses d'impôts, les transactions vont de nouveau se laisser conduire par la loi de l'offre et de la demande. Jusqu'à présent, relève Olivier Bokobza, directeur général adjoint de BNP Paribas Immobilier, la filiale de promotion de la banque, la politique du logement encourageait la demande. L'offre était oubliée. Depuis que la chasse aux "niches fiscales" est ouverte, les mesures en faveur des acquéreurs ont été rognées. Comme le PTZ (prêt à taux zéro) maintenant réservé au neuf, délivré sous conditions de

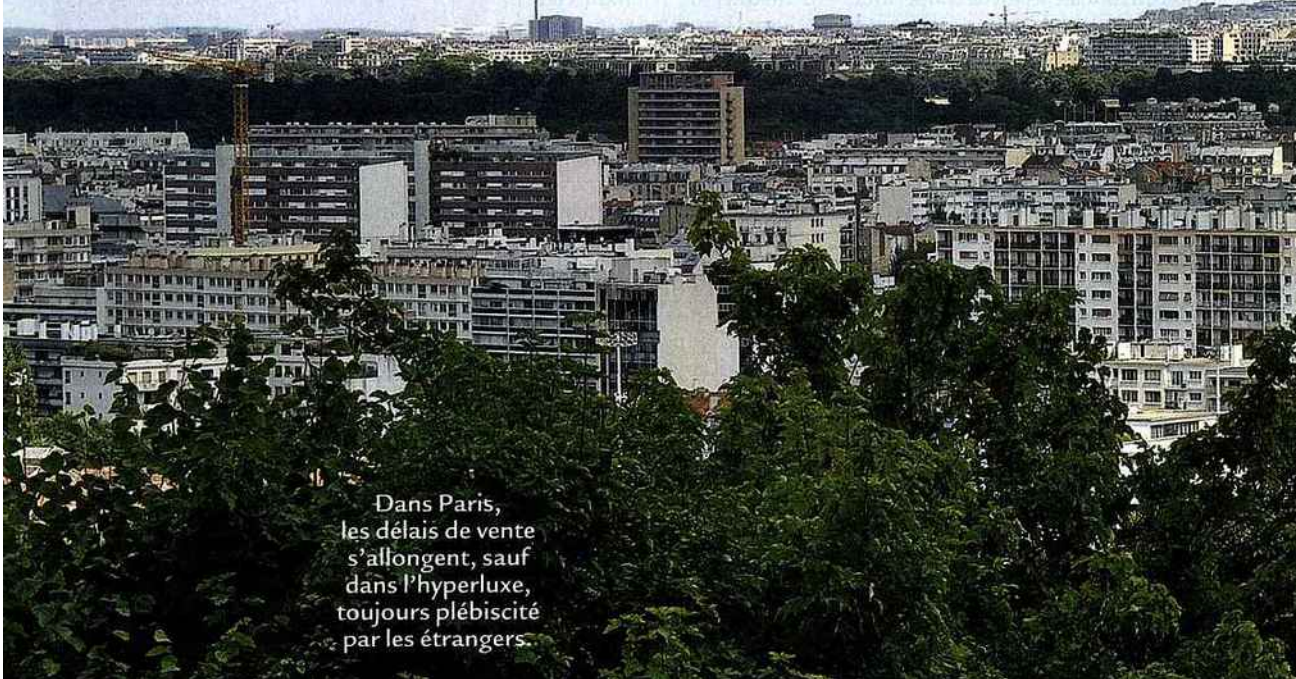
ressources avec des modalités d'amortissement plus sévères. En revanche, la possibilité d'augmenter de 30 % les droits à construire amorce une politique de l'offre nécessaire pour rééquilibrer le marché.

*Augmentation de la TVA, coûts de construction en hausse et offre insuffisante ne plaident pas pour une baisse des prix du neuf.*

En attendant, les propositions de nouveaux logements restent insuffisantes pour satisfaire les besoins. La réduction des avantages Scellier, puis leur suppression fin 2012 ne favoriseront pas les mises en chantier attendues en forte baisse cette année. La

suppression du PTZ pour l'ancien ne réjouit pas les promoteurs, dont les ventes dépendent aussi de la possibilité pour les acquéreurs d'un logement neuf de revendre leur bien ancien. Comme dans l'automobile, le marché du neuf dépend de la fluidité du marché de l'occasion.

Une offre qui ne répond pas aux besoins ne favorise pas une baisse des prix. Excepté si les acquéreurs potentiels deviennent insolvables: la réduction des incitations fiscales milite en ce sens. De même que le durcissement des conditions de crédit. Mais, fait encore remarquer Olivier Bokobza, le crédit acquéreur reste le seul outil de conquête des banques et il serait suicidaire de s'en passer. De surcroît, les taux sont encore bas. Mais pour combien de temps?



Dans Paris, les délais de vente s'allongent, sauf dans l'hyperluxe, toujours plébiscité par les étrangers.

**Dossier spécial** La baisse a commencé mais pourrait durer. Les taux sont encore sages et des incitations fiscales subsistent.

Par DAVID VICTOROFF et la rédaction financière

# point de retournement

Les spécialistes de l'immobilier de grand luxe, comme Émile Garcin, ne voient aucun ralentissement dans les transactions ou dans la hausse. Il en va tout autrement dès qu'il s'agit de biens plus ordinaires. Dans son étude annuelle sur les perspectives de prix, le Crédit foncier prévoit la stabilité des prix sur les marchés sous-offreurs et une baisse ailleurs de l'ordre de 5 à 10 %. Les notaires parisiens voient dans les avant-contrats l'amorce de prix en légère baisse.

Nous sommes donc à un point de retournement qui peut faire hésiter les vendeurs comme les acheteurs. Mais la hausse des coûts de construction comme celle de la TVA ne plaident pas pour un effondrement des prix alors qu'il existe encore tant de besoins insatisfaits. D. V.

Désormais, le doute n'est plus permis. La tendance se confirme même un peu plus chaque jour : la baisse des prix est enclenchée sur le marché immobilier de l'Hexagone, dans le neuf comme dans l'ancien. Un retournement complet de conjoncture après une nouvelle flambée des prix de 7,3 % en 2011. Hormis les réseaux d'agences Guy Hoquet et Century 21, qui envisagent plutôt une stagnation pour 2012, la grande majorité des professionnels anticipe un repli général. Moins 5 % en moyenne selon la Fédération nationale des agents immobiliers (Fnaim), et jusqu'à moins 10 % pour Seloger.com. Comme l'a déclaré le président du directoire de ce site d'annonces en ligne, Roland Tripard (lire entretien page 50), « derrière cette baisse se cachent de fortes disparités qui se sont

beaucoup accentuées et qui reflètent les tensions du marché ». Un peu partout en France, une lente décompression s'est amorcée. Même si le manque de visibilité sur le front économique incite à une certaine prudence dans les prévisions, un krach n'est heureusement pas à l'ordre du jour, hors événement exceptionnel. Mais la morosité va durer. Explications.

Sur le terrain, l'heure est à la négociation pour des acheteurs plus rares, aux rabais pour des vendeurs plus raisonnables. Dans l'ancien, les délais de vente s'allongent. En un an, ils sont passés de trois à six semaines dans la capitale, et de un à trois mois, parfois plus, en banlieue parisienne et en province.

Les agents immobiliers sont inquiets car ils redoutent un



## VOTRE ARGENT – SPÉCIAL IMMOBILIER

trou d'air similaire à celui de 2008 et 2009, juste après le début de la crise financière. En un an, selon les chiffres de Seloger.com, le nombre de compromis de vente a chuté de 20 % en janvier dernier, puis de 13 % en février. Tous s'accordent sur un ralentissement prononcé du volume des transactions (autour de 700 000 contre environ 850 000 en 2011).

Dans cette atonie ambiante, certes, quelques biens maintiennent encore leur cote. C'est notamment le cas du segment de l'hyperluxe. Chalets à Courchevel ou à Megève, villas de la Côte d'Azur, hôtels particuliers et appartements avec vue à Paris : ces produits d'exception, à 15 000 euros et plus du mètre carré, continuent d'être plébiscités par de riches étrangers (*lire encadré page 48*).

D'autres secteurs pourraient également tirer leur épingle du jeu dans certaines grandes villes où la pression locative reste forte. C'est le cas pour les petites et les moyennes surfaces, très recherchées dans quelques micro-quartiers parisiens à la mode, par exemple dans le IX<sup>e</sup> arrondissement, autour de la rue des Martyrs.

Dans les centres-ville de Nantes, Rennes, Bordeaux et Strasbourg, les surfaces moyennes et les maisons devraient également rester stables, voire légèrement s'apprécier dans certaines rues. Mais attention, seules les belles

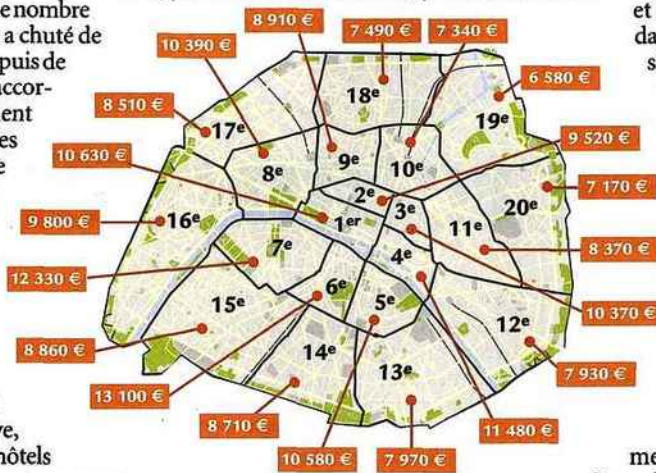
*Seules les belles adresses, à proximité des écoles, des transports ou des commerces, résisteront à la baisse.*

adresses, sans trop de travaux et situées à proximité des écoles, des transports ou des commerces, sont concernées.

Pour les biens qui ne réunissent pas au moins l'un de ces fondamentaux, c'est en revanche beaucoup plus difficile. Même Paris et l'Île-de-France sont désormais touchés. Dans la capitale, après avoir atteint un record (8 390 euros du mètre carré en moyenne), les prix ont commencé à fléchir en fin d'année dernière. Ce n'est

### PARIS BRÛLE TOUJOURS

Prix au mètre carré médians au 4<sup>e</sup> trimestre 2011 des appartements anciens à Paris, par arrondissement



Source : Notaires de Paris-Île-de-France.

pas la débandade, mais la plupart des arrondissements marquent le pas, notamment le III<sup>e</sup> (-5,7 %), le I<sup>er</sup> (-4,3 %), le IV<sup>e</sup> (-1,5 %) et le XIII<sup>e</sup> (-1,4 %) (Baromètre Seloger.com, février 2012).

Le recul est encore plus marqué en banlieue parisienne ou dans les grandes agglomérations de province. Sans surprise, les tensions vont de pair avec l'éloignement du centre urbain ou des quartiers d'affaires.

Des métropoles comme Montpellier, Marseille, Lyon ou Lille pourraient souffrir, cette année, avec des reculs supérieurs à 5 % des tarifs dans l'ancien. Mais ce n'est rien en comparaison de la dégringolade de 15 % que l'ensemble de la profession prévoit dans les villes de moins de 20 000 habitants.

L'horizon est tout aussi sombre sur le marché des logements neufs. Chez les promoteurs, les soldes ont commencé afin d'écouler les stocks croissants d'inventés. Des remises de 3 à 10 % ainsi que des options gratuites sont déjà proposées aux clients, mais les transactions devraient tout de même s'effondrer de 20 % selon la Fédération des promoteurs immobiliers.

Tout laisse à penser que ce trou d'air va durer. Les incertitudes économiques mondiales et nationales incitent à l'attentisme, tout comme la proximité des élections.

Quelles seront les réformes fiscales du prochain locataire de l'Élysée ? Im-

possible de se prononcer aujourd'hui. Mais une chose est sûre : les plus-values immobilières et les niches fiscales sont déjà dans l'œil du cyclone. Le dispositif Scellier soutenant l'investissement locatif, largement raboté depuis quelques semaines, disparaîtra totalement en fin d'année. Le prêt à taux zéro (PTZ+), qui a aidé près de 300 000 primo-accédants, soit environ 40 % des acheteurs, à boucler leur financement en 2011, est quant à lui supprimé dans l'ancien depuis le début de l'année.

Quid également des réformes sur le front du logement ?

Les principaux candidats semblent bien décidés à stopper l'inflation des prix immobiliers et des loyers, que ce soit, pêle-mêle, par l'augmentation de 30 % des droits à construire – adoptée récemment par l'Assemblée nationale –, par la vente ou la cession gratuite de terrains publics, par la relance de la construction de logements sociaux ou bien par un encadrement des loyers.

Tous ces projets effraient quelque peu les détenteurs de bien, comme l'a résumé Jean Perrin, le président de l'Union nationale de la propriété immobilière (UNPI). Mais aujourd'hui, rien ne permet non plus de rassurer les acheteurs. D'autant que, selon les experts financiers, le robinet du crédit est appelé à se fermer dans les prochains mois. Les encours risquent de diminuer avec une frilosité croissante des banques et une remontée du loyer de l'argent. Les légères baisses de taux d'intérêt observées en France dans quatre banques sur cinq au cours du mois de mars seraient donc temporaires.

Pas de panique non plus. Les tensions restent fortes sur le foncier et la pénurie de logement est structurelle dans de nombreuses régions, Île-de-France en tête. Autant de facteurs permettant d'amortir la chute et d'éviter un krach. Les faibles performances actuelles des placements boursiers ou de l'assurance vie font également de la pierre un investissement au rendement intéressant sur le long terme.

Au final, il apparaît tout de même difficile de se prononcer avec certitude sur l'après-2012 du marché immobilier français. Certaines cassandes

## VOTRE ARGENT – SPÉCIAL IMMOBILIER

pronostiquent une baisse chaque année jusqu'en 2015. D'autres, comme l'institut d'études économiques Xerfi, tablent sur une légère augmentation de 1,5 % pour ces trois prochaines années.

Dans un contexte aussi incertain, est-ce le bon moment pour acheter ? Est-ce le bon moment de vendre ? Il n'est jamais évident de se positionner lors d'un retournement de cycle. L'acquéreur est incité à patienter dans l'espoir de plus gros rabais. Les vendeurs, eux, préfèrent aussi attendre des jours meilleurs, sauf s'ils sont contraints par le temps. Le marché se grippe.

Mais paradoxalement, si la baisse s'installe durablement, ces prochains mois sont sans doute une occasion unique de profiter des derniers effets d'aubaine du marché.

### Saisir les bonnes affaires tant qu'il y a du crédit

Pour les acheteurs, il s'agit de saisir de bonnes affaires avant que le robinet du crédit ne se referme. De surcroît, la décompression actuelle des prix conjuguée à des taux d'intérêt relativement bas (moins de 4,2 %) ont eu le bénéfice d'augmenter le pouvoir d'achat immobilier d'une partie des

### LES NOTAIRES ANTICIPENT UNE BAISSE



Source : Notaires de Paris-Île-de-France.

acheteurs en quête de leur résidence principale. Ce n'est pas négligeable. Surtout quand « près de 85 % des Français, selon Alain Dinin, le patron du promoteur Nexity, ne peuvent pas s'acheter leur logement », au regard des critères du marché en vigueur en début d'année.

Ceux qui désirent réaliser des investissements locatifs peuvent profiter des derniers avantages fiscaux offerts par le dispositif Scellier dans le neuf, à condition de mettre en location leur logement pour une durée de quinze ans et de respecter les prix plafonds d'achat au mètre carré prévus.

Autre alternative : les résidences neuves avec services, destinées aux étudiants, aux touristes ou aux personnes âgées, et gérées par des professionnels. Ces résidences meublées bénéficient toujours d'un coup de pouce fiscal intéressant avec le dispositif Censi-Bouvard, encore en vigueur jusqu'en 2014. Par ailleurs, l'achat de parts dans une SCPI peut aussi offrir de meilleurs rendements que l'acquisition et la location d'un studio.

À l'autre bout du marché, chez les vendeurs, la logique est inversée. Il faut vendre tant que les prix n'ont pas trop dévié et qu'il reste encore des clients éligibles à un prêt bancaire. Mais plus question alors de se montrer trop gourmand.

Aujourd'hui, un bien dont le prix de vente initial est jugé trop élevé, même de 10 %, ne reçoit aucun appel. « Si les vendeurs n'ont pas eu de visite dans les trois premières semaines, il faut baisser le prix de 10 à 15 % », prévient Sébastien de Lafond, président du site Meilleurs-Agents.com. Les agents immobiliers ont changé de camp : désormais, ce sont eux qui demandent aux propriétaires de baisser leurs prétentions. Preuve que la baisse va durer.

JACQUES GRANGIÉ

## L'hyperluxe Sa cote se maintient

À la différence de la plupart des Agents immobiliers, Christophe Hameline n'est pas inquiet pour 2012. À la tête de l'agence Caractère, située dans le quartier du Marais, à Paris, cet « amoureux des poignées de portes et des boiseries anciennes » s'est spécialisé dans les biens d'exception « du pied-à-terre à l'hôtel particulier dans la capitale, en passant par les résidences secondaires sur la Riviera française ». Et dans l'hyperluxe immobilier, hors catastrophe économique mondiale, la baisse des prix n'est pas d'actualité pour cette année.

Dans cette microneiche, on compte moins d'une centaine de transactions par an. Elles concernent exclusivement les plus belles adresses parisiennes et de Neuilly, les chalets de Courchevel, Val-d'Isère et Megève, ainsi que les somptueuses villas de la Côte d'Azur. Le mètre carré s'y négocie à partir de 15 000 euros, voire bien au-delà.

« Nous sommes en train de finaliser la vente d'un appartement sur l'île Saint-Louis avec une vue imprenable sur Notre-Dame, cite ainsi Christophe Hameline. Il est à 40 000 euros du mètre carré. » Autre exemple : avenue du Président-Kennedy, dans le XVI<sup>e</sup> arrondissement, l'appartement où Alain Delon et Romy Schneider ont habité dans les années 1960 est aujourd'hui sur le marché pour un prix de 46 millions d'euros, soit 60 000 euros le mètre carré. Un record.

Si l'immobilier de prestige ne connaît pas la crise, pas question pour autant de réitérer les performances exceptionnelles de l'année passée. « Chez Caractère, nous avons alors réalisé un chiffre d'affaires de 28 millions d'euros, en progression de 47 %, précise Christophe Hameline. Cette année devrait aussi être un bon cru, même si, avec l'approche de l'élection présidentielle, il y a un peu d'attentisme de la part des Français, résidents

ou expatriés, qui s'inquiètent des réformes fiscales du prochain locataire de l'Élysée en mai prochain. » Mais ces attermoissements pèsent finalement peu sur les prix. Sur le marché de la pierre de prestige, les acquéreurs sont en majorité étrangers et donc peu impactés par d'éventuels changements de la fiscalité du patrimoine.

Qui sont-ils ? Des Anglo-Saxons, avec un « retour des Américains en raison d'un taux de change plus favorable », observe Christophe Hameline. Des Qataris, toujours exonerés d'impôts sur les plus-values immobilières, mais aussi des Italiens, des Brésiliens et des « Russes qui sont surtout magnétisés par Courchevel, Cannes et le cap d'Antibes », souligne le professionnel.

Quant aux riches Indiens et Chinois, ils sont encore peu présents dans l'Hexagone. Leur arrivée prochaine recèle donc un bon potentiel de valorisation.

J. G.

# Des taux pour relancer la de

**Crédit Contre toute attente, les banques baissent leurs taux d'intérêt pour conquérir de nouveaux clients, observe Meilleurtaux.com.**

**C**ourtier en crédit immobilier depuis 1999, Meilleurtaux.com occupe un poste d'observation privilégié de la situation du financement du logement : avec plus de 31 000 dossiers de demande de crédit déposés chaque mois sur son site Internet ou auprès de l'une de ses 160 agences, le courtier se fait fort d'apporter des points de repère efficaces sur la situation du marché de l'emprunt, sur la durée des prêts aussi bien que sur les

profils, objectifs et attentes des emprunteurs.

D'où les affirmations, en des temps de forte incertitude, d'Hervé Hatt, directeur général du site : « *Contrairement aux prévisions et malgré la perte du triple A, les taux d'intérêt que proposent les banques n'augmentent pas en ce moment et l'offre de prêts ne diminue pas* », qui enfonce le clou : « *En mars dernier, plus de 80 % des banques ont même baissé leur taux fixe de 0,12 point en moyenne tandis que 17 % d'entre elles les maintenaient au même niveau. Et aucune hausse n'a été observée, ce qui est inédit depuis mai 2010.* »

Comment expliquer cette évolution inattendue, au moment où l'on ne parle guère que de restrictions pressenties du crédit et de coût accru de l'argent, compte tenu de conditions de refinancement supposées plus difficiles ?

Pour Meilleurtaux.com, ce sont justement les conditions du refinancement des banques qui éloignent actuellement

tout risque de *credit crunch*. Premier point, la perte du triple A ayant été largement anticipée, l'OAT 10 ans (les bons du Trésor français) n'en a pas souffert. Or, l'évolution des coûts des crédits au logement est très corrélée aux taux des marchés obligataires, qui suivent eux-mêmes les taux de l'OAT 10 ans.

## Conditions de refinancement favorables aux banques

Autre facteur de modération des taux bancaires, la « *générosité* » de la BCE qui a mis à la disposition des banques plus de 1 000 milliards d'euros de prêts à... 1 % sur trois ans ! « *L'argent de Mario Draghi a tout changé ! Qu'aurait-on fait sans cela ?* », poursuit le directeur général de la société de courtage immobilier.

Enfin, l'épargne-logement, bien qu'en recul, constitue toujours une ressource relativement abondante et surtout bon marché pour les banques, puisque le taux qui lui est applicable est de 2,5 % depuis 2003.

## Roland Tripard « La bulle immobilière n'écartera pas »

**S**eloger.com, créé en 1992, propose aux internautes près de 1,3 million d'annonces de bien ; une palette étendue qui donne une « *photographie* » assez précise de l'évolution de l'offre. Roland Tripard (photo), son président, se montre raisonnablement optimiste.

**Envisagez-vous une chute brutale des prix en 2012 ?** Non, il n'y aura pas d'écroulement d'une bulle immobilière en 2012 car il n'y a pas de bulle immobilière ! Plusieurs indicateurs le confirment : la demande sous-jacente est forte, le coût du crédit n'augmente pas et, pour l'instant, les prix s'assagissent mais ils restent élevés. La pierre reste une valeur refuge et il n'y a pas assez d'offres. La seule bonne réponse aux besoins actuels serait de construire davantage. Or, les chiffres de mises en chantier sont faibles. Pour les deux ou trois années qui viennent, le déséquilibre va perdurer et forcément maintenir les prix.

**Les prix très élevés et les incertitudes économiques ne nourrissent-ils pas un certain attentisme ?** Le nombre de transactions avait beaucoup augmenté depuis 2000, avec plus de 800 000 ventes par an pendant cette

période. En 2009, ce chiffre a brutalement chuté. Mais le redémarrage, dès 2010, a été aussi violent que la chute ! On a donc très vite retrouvé une forte demande, et même un plus haut historique, équivalent à ce que l'on observait en 2006. Et on n'est pas au bout du mouvement puisque, somme toute, si 57 % des gens étaient propriétaires de leur résidence principale en 2007, ils sont aujourd'hui 58 % dans ce cas. La hausse des transactions n'a donc pu combler l'envie des Français d'un achat immobilier...

**Tablez-vous néanmoins sur un ralentissement ?** Nos indicateurs assez avancés nous font penser au maintien ou à un ralentissement très limité du nombre des transactions. C'est par exemple la très forte hausse du nombre de demandes d'alerte par mail de la part des internautes : depuis un an, le nombre d'alertes envoyées (informations fournies à un internaute ayant souhaité ce suivi sur la disponibilité d'un bien) a crû de 117 % et notre audience a fortement augmenté. En nombre de compromis de vente signés,

l'année 2011 a fini sur des chiffres très élevés. Puis, en janvier et en février dernier, on a observé une baisse modeste. Nous tablons donc cette année sur une baisse de 15 % environ du nombre des transactions.

## Qu'observez-vous en matière d'évolution des prix ?

La hausse constatée depuis des années est remplacée par une certaine stabilité ; les prix seraient en moyenne actuellement au niveau de l'été 2005. Mais cette moyenne cache de fortes disparités, comme toujours quand il s'agit d'immobilier ; le prix moyen du mètre carré frise les 9 000 euros à Paris tandis qu'il est toujours à 3 200 euros à Marseille, et à moins de 3 000 euros à Strasbourg. La deuxième ville la plus chère de France après Paris, Nice, en est toujours à environ 4 200 euros le mètre carré. Le relatif ralentissement parisien tend donc à harmoniser les marchés ; c'est l'exception parisienne qui, sans disparaître, s'atténue...

On retrouve les mêmes disparités en matière d'évolution des loyers.

Propos recueillis par CHRISTINE MURRIS



# mande ?

Avec des comptes courants qui restent en France non rémunérés, « l'ensemble concourt au maintien de taux d'intérêt sous contrôle, conclut Hervé Hatt. D'autant que si les fonds propres augmentent à cause de Bâle III, le coût du risque est faible en France : le taux de défaut est très bas sur l'immobilier, contrairement à ce que l'on observe aux États-Unis ».

Résultat : bien loin de fermer le « robinet du crédit », les banques profitent plutôt de leurs bonnes conditions de refinancement pour mener une politique commerciale offensive, notamment au printemps, qui est traditionnellement une phase clé de l'année immobilière. Et elles le font avec d'autant plus de vigueur que, malgré ces conditions de crédit encore favorables, l'attentisme prévaut parmi les clients potentiels. Si le nombre de dossiers de crédit déposés sur le site est stable sur un an, les candidats à l'achat immobilier semblent de plus en plus prudents ; ils sont désormais plus nombreux que par le passé à évaluer leur capacité d'emprunt avant même d'avoir trouvé un bien immobilier.

Autre indice du ralentissement qui pourrait se concrétiser dans les mois à venir : la baisse de près de 18 % sur un an du nombre de dossiers gérés par Meilleurtaux.com ayant effectivement abouti à un compromis de vente, première étape de la transaction effective.

Même si elles maintiennent leurs taux, les banques sont également de leur côté gagnées par la tentation de la prudence : Meilleurtaux.com observe ainsi une hausse du montant moyen des apports exigés comme de l'âge des emprunteurs tandis que la durée des prêts tend à baisser. Une relative frilosité également nourrie par le contexte de l'emploi, des plus moroses, par les échéances électorales, traditionnellement favorables à l'attentisme, et par l'espoir, côté acheteurs, d'une baisse des prix à venir.

Il est vrai aussi que les prix ont tellement augmenté durant la dernière décennie que, à taux égal ou à mensualités constantes, les surfaces accessibles se sont considérablement rétrécies au fil des années. Tandis que d'un côté l'allongement de la durée moyenne des

**Hausse du montant moyen de l'apport personnel, durée des prêts plus courte... Même si les taux restent bas les conditions de crédit se resserrent.**

prêts accroît le pouvoir d'achat des emprunteurs, la hausse des prix immobiliers le réduit par ailleurs : « Compte tenu de la très forte hausse des prix à Paris depuis 2000 (+ 190 %), le pouvoir d'achat immobilier a reculé de près de 60 %. Avec une mensualité de 1 000 euros sur vingt ans, on achetait en 2000 un appartement de 48 mètres carrés ; on acquiert aujourd'hui un studio de 19 mètres carrés tout juste », expliquent les dirigeants de Meilleurtaux.com.

D'où, encore une fois, la volonté des professionnels de l'immobilier d'envisager l'avenir sous un angle positif : si les

prix venaient à baisser, ils ne feraient jamais que rendre l'achat plus accessible aux acquéreurs potentiels ! Ce qui relancerait, affirment-ils, la demande si elle s'essouffait.

L'amorce d'une baisse des prix constatée à la fin 2011, conjuguée dans certaines villes à la stabilité voire à la baisse des taux, devrait ainsi permettre une hausse du pouvoir d'achat des candidats à l'acquisition. De quoi leur permettre de satisfaire ce « désir d'immobilier » que Meilleurtaux.com sent toujours frémir un peu partout.

CHRISTINE MURRIS

**meilleurtaux.com**

Financez votre projet en toute sérénité !

- Projet immobilier
- Assurance de prêt immobilier
- Crédit à la consommation
- Rachat de crédits
- Projet de défiscalisation
- Placements assés

## VOTRE ARGENT – SPÉCIAL IMMOBILIER



**Jusqu'à 8 333€/an**  
d'économie d'impôts en "Scellier"

**Immobilier d'Investissement**  
**Solutions d'Épargne**  
**Gestion de Patrimoine**

Les logements neufs vendus avec défiscalisation sont souvent plus chers et donc moins porteurs de plus-values.

souligne Hervé de La Tour d'Artaise, président de la CGPC (Conseil en gestion de patrimoine certifié). Ces caractéristiques fondamentales se retrouvent plus facilement en centre-ville, et donc a priori dans l'ancien. » Et d'ajouter : « Les logements neufs proposés dans le cadre de programmes de défiscalisation sont souvent vendus plus cher que la réalité du marché et, par définition, seront peu porteurs de plus-value à terme. »

Il peut être judicieux d'acheter de l'ancien en province, en particulier dans des villes dynamiques sur le plan économique. À condition, bien sûr, de vérifier la vitalité de la demande locative dans le quartier envisagé. Si l'on recherche avant tout le rendement, il n'est pas nécessaire de privilégier les secteurs les plus onéreux : acheter plus cher ne permettra pas forcément de louer plus cher. Des capitales régionales comme Lyon, Marseille, Montpellier, Toulouse ou Nantes ne devraient pas décevoir. Il est possible de tabler sur un rendement annuel entre 4 et 5 %, avant impôts. Des scores qu'il est quasiment impossible d'atteindre à Paris ou en proche banlieue, compte tenu du niveau très élevé des prix d'achat.

Le placement locatif dans l'ancien peut intéresser les 30-40 ans n'ayant pas les moyens de s'acheter leur résidence principale : en acquérant un logement destiné à la location, ils font un premier pas pour bâtir leur patrimoine. Quitte à céder leur bien, quelques années après, en échappant à la taxation des plus-values durcie depuis le 1<sup>er</sup> janvier dernier.

Le produit de la vente constituera un précieux apport personnel pour financer, cette fois, leur résidence principale. Autres investisseurs : les bailleurs souhaitant défiscaliser leurs revenus fonciers. « À condition d'acheter un bien à rénover, il est possible de déduire le montant des travaux à raison de 10 700 euros par an, explique Olivier Dacquain, directeur du développement commercial et de la communication à la Banque Patrimoine & Immobilier. Le déficit s'impute sur les revenus fonciers perçus par ailleurs et l'excédent se reporte sur le revenu global du bailleur. » Une bonne nouvelle en ces temps de rigueur fiscale.

RENÉE DEHEL

## Où faut-il investir ?

**Locatif Dans le neuf comme dans l'ancien, il est encore possible de réaliser un judicieux placement. À condition de prendre quelques précautions.**

Faut-il investir dans le neuf ou dans l'ancien ? L'investissement locatif dans le neuf a bénéficié d'une succession de dispositifs fiscaux. Dernier en état, le régime Scellier implique de donner son bien en location à titre de résidence principale pendant neuf ans. En contrepartie, le bailleur a droit à une réduction d'impôt étalée sur neuf ans, dans la limite d'un plafond d'investissement de 300 000 euros par an. Appelée à disparaître le 31 décembre 2012, ce régime donne encore droit cette année à une réduction d'impôt sur le revenu, toutefois limitée à 13 % de la valeur du bien. Au mieux, elle se chiffre donc à un montant de 39 000 euros étalé sur neuf ans. Pour durcir le dispositif, le gouvernement vient d'introduire des plafonds de prix au mètre carré de surface habitable, fixés selon les différentes zones d'investissement, déterminées en fonction d'une plus ou moins grande tension de la demande locative (voir notre tableau ci-contre).

À la Fédération des promoteurs immobiliers (FPI), Marc Pigeon, son

président, ne décolère pas : « Comme dans la zone B2, le prix du marché du neuf tourne autour de 3 000 euros le mètre carré, instaurer un plafond de 2 100 euros le mètre carré revient à dissuader tout investissement locatif dans ces secteurs. » Plus grave encore, il est question d'appliquer ces dispositions aux investissements réalisés à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2012. Par conséquent, avant la parution du décret fixant les plafonds, sorti des bureaux de Bercy en mars !

### Les partisans de l'ancien reprennent le dessus

Avec ces tours de vis successifs, les partisans de l'investissement locatif dans l'ancien ont tendance à reprendre le dessus. Au-delà de la polémique, revenons aux fondamentaux de tout placement pierre. « En matière d'immobilier résidentiel, il convient de s'interroger sur la qualité de l'environnement du bien : emplacement, services de proximité tels que les lycées, les restaurants, les commerces et bien sûr la desserte par les transports en commun,

#### INVESTISSEMENT SCELLIER : LES PRIX PLAFONDS AU MÈTRE CARRÉ

| Zones                                                           | Prix plafonds<br>en euros/mètre carré |
|-----------------------------------------------------------------|---------------------------------------|
| Zone A bis et A                                                 | 5 000                                 |
| Zone B1 et dans<br>les Dom, les Com et<br>en Nouvelle-Calédonie | 4 000                                 |
| Zone B2                                                         | 2 100                                 |
| Zone C                                                          | 2 000                                 |

Source : décret du 5 mars 2012.

## VOTRE ARGENT – SPÉCIAL IMMOBILIER

# L'or des résidences vermeilles

**Niche** Le net vieillissement de la population crée un marché dynamique des résidences spécialisées pour les seniors.

Bientôt septuagénaires et encore en bonne santé, Pierre et Françoise viennent de vendre leur grande maison située en lointaine banlieue pour acheter plus près de Paris dans un programme destiné aux seniors. Quant à Chantal, elle préfère se rapprocher de ses enfants installés dans le sud de la France, et louer un appartement dans une résidence avec services, sécurisée. Souhaitant transmettre ses biens à ses descendants, elle a opté pour la solution locative.

Qui dit location, dit investisseur en amont qui achète dans une perspective de placement. Sur le marché de la résidence pour seniors non médicalisée, on compte un peu plus d'une demi-douzaine de promoteurs : Les Villages d'or, Les Jardins d'Arcadie, Cogedim, Domitys du groupe Egide, Les Senioriales, Ovelia du groupe Lagrange, Les Girandières du groupe Réside Études. La vente aux investisseurs a tendance à se développer. Ne serait-ce que parce que les dispositifs fiscaux sont attractifs : la réduction d'impôt Scellier pour une location nue ou, pour une location meublée, le régime Censi-Bouvard. « Ce dernier dispositif permet d'acheter en franchise de TVA avec un bail commercial de neuf ans qui évite tout risque de vacance à l'investisseur », souligne François Georges, président du groupe Acapace-Les Jardins d'Arcadie. Encore faut-il que la résidence propose au moins trois services aux occupants, par exemple le petit déjeuner optionnel, le gardiennage et le ménage.

« Que l'on acquière pour se loger ou pour investir dans un programme senior,



Les Patios d'or de Toulouse Saint-Jean. Sécurité, animations et charges maîtrisées séduisent les locataires.

il convient, comme pour tout achat immobilier, d'être très vigilant sur la qualité de l'emplacement, souligne Alexis Moreau, directeur des résidences Altarea Cogedim. Un logement situé en centre-ville près des commerces et des services comme le médecin ou la pharmacie se louera aisément, ou se revendra le moment venu dans de bonnes conditions. » En fonction des localisations, le prix d'achat d'une résidence Cogedim Club varie de 4 000 à 6 500 euros le mètre carré hors taxes.

Autre bon réflexe : vérifier le poids des charges. Les promoteurs et leur filiale d'exploitation ont retenu des expériences passées la nécessité de les mo-

dérer. Pour ses programmes haut de gamme, Cogedim annonce un tarif de 5 euros du mètre carré par mois pour couvrir les charges locatives obligatoires et l'accueil dans un Cogedim Club. Rien de comparable par conséquent avec les appartements situés dans

les résidences Hespérides, lancées par Cogedim il y a une trentaine d'années. Nombre d'héritiers se trouvent obligés de les brader, en raison des charges, représentant souvent un second loyer. Afin d'éviter ces problèmes, les promoteurs prennent le soin de conserver, dans la société d'exploitation, les parties communes comme les salons et l'éventuelle salle de restaurant. En outre, nombre de services sont proposés à la carte.

Pour les services, Les Senioriales (filiale de Pierre & Vacances) comme Les Villages d'or – présents sur ce créneau depuis plus de quinze ans et avec une vingtaine de programmes en cours de commercialisation sur tout le territoire – préfèrent se concentrer sur la sécurité et l'animation. « S'élevant autour de 3 euros du mètre carré par mois, le niveau très raisonnable des charges reste en parfaite adéquation avec le revenu de nos retraités », souligne Bruno Derville, président des Senioriales.

La capacité de l'exploitant à trouver des locataires est un paramètre à prendre en compte. Ces occupants lui permettront en effet d'honorer les loyers à verser aux investisseurs. D'où la nécessité de faire, préalablement au lancement d'un programme immobilier, une solide étude de marché. Ainsi, par exemple, Cogedim vise des locataires disposant de revenus mensuels supérieurs à 2 500 euros par mois. Pour un deux pièces, ils devront payer un loyer mensuel d'un peu plus de 1 000 euros, auquel s'ajoutent des charges fixes d'environ 250 euros. À l'issue du bail, l'investisseur peut éventuellement récupérer la jouissance de son bien pour lui ou pour un parent. À condition que la destination du logement ne soit pas détournée de celle de la résidence seniors. « Louer à des seniors permet de tabler sur un rendement de l'ordre de 4 % par an », souligne un gestionnaire de patrimoine. Et, avantage non négligeable, les locataires font preuve de stabilité.

R. D.

### GROS PLAN SUR QUELQUES OPÉRATIONS

| Résidences seniors    | Programmes en cours de commercialisation                                               |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| Cogedim Club          | Arcachon, Sèvres, et bientôt Chambéry, Saint-Mandé, Nice, Bordeaux                     |
| Les Jardins d'Arcadie | Saint-Brieuc, Rambouillet, Fontainebleau, Bourg-en-Bresse, Le Havre, Maisons-Laffitte  |
| Les Senioriales       | Marseille, Rambouillet, Montélimar, Perpignan, Agde, Saint-Gatien-des-Bois             |
| Les Villages d'or     | Châtillon, Saint-Malo, Châlons-en-Champagne, Mulhouse, Thonon-les-Bains, Saint-Nazaire |