



FISCINVEST

Audit & Gestion de Patrimoine

SARL FISCINVEST

426 Route d'Hauteville 74150 ETERCY

BB@FISC-INVEST.COM - site : www.fisc-invest.com

Audit et Conseil en Gestion de Patrimoine, Transmission de patrimoine, Conseil civil et Juridique, Création de structures juridiques, Accompagnement sociale du chef d'entreprise et des professions Indépendantes.

**Courtage en Assurances et en Crédits
Optimisations fiscales et défiscalisations**

Lettre d'information du 27 mars 2014

Edito

Service Review Mars 2014

Actualité Mars 2014

Actualités

26/03/2014 - Immobilier - Argent

Les impôts locaux pèsent jusqu'à 2,4 mois de crédit immobilier

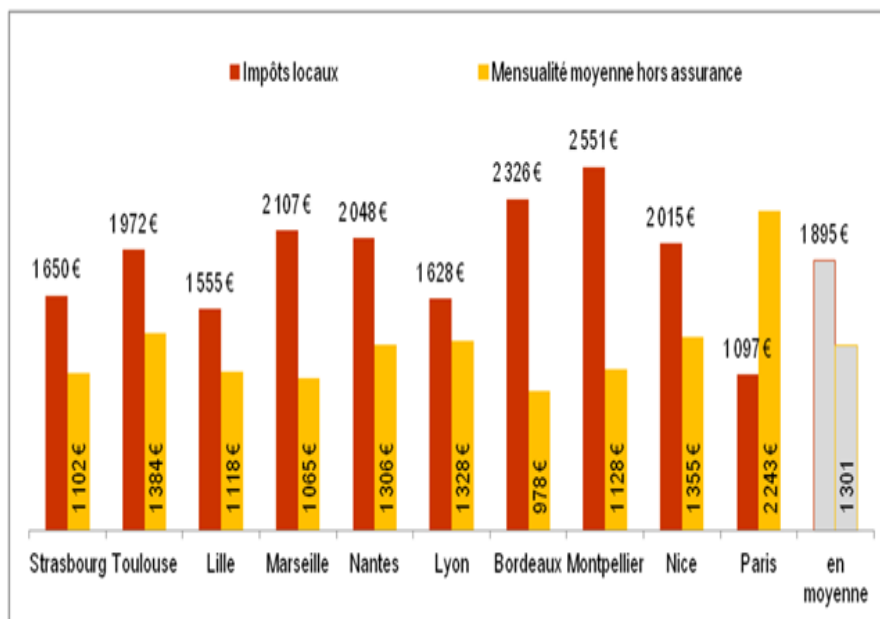
La taxe foncière et la taxe d'habitation équivalent à 2,4 mensualités de crédit immobilier à Bordeaux, contre 0,5 à Paris. Le point sur les dix grandes villes de France.

En France, un ménage propriétaire de sa résidence principale doit déboursier l'équivalent de 1,6 mensualité de **crédit immobilier**, en moyenne, pour régler sa taxe foncière et sa **taxe d'habitation**, selon Meilleurtaux.com. Il s'avère que pour une mensualité de 1 300 euros environ, les foyers paient en moyenne près de 1 900 euros d'**impôts locaux**.

Du simple au quintuple, selon les villes

Pour arriver à cette moyenne, le courtier en ligne a analysé le poids de la fiscalité locale par rapport à la mensualité moyenne de prêt dans les 10 plus grandes villes de France. Résultat : la fiscalité locale est près de 5 fois plus lourde à **Bordeaux** qu'à **Paris**. Alors que pour les bordelais, le ratio équivaut à 2,4 mensualités en moyenne, suivis des montpelliérains (2,2 mensualités) et des marseillais (1,9 mensualités, les impôts locaux tombent en dessous de la moitié d'un mois de **crédit** pour les parisiens.

Entre faible **fiscalité** contre faible mensualité de crédit, c'est à l'emprunteur de choisir !



Impôts locaux : Contributions de taxe d'habitation et de taxe foncière payées en 2013 par un contribuable type - couple avec 2 enfants habitant un logement dont la valeur locative est égale à 1,5 fois la valeur locative moyenne des logements de la commune, source : Observatoire SL-Forum Fiscalité 2013 des grandes collectivités locales - Mensualité moyenne de crédit immobilier hors assurance, dossiers financés en 2013 : source meilleurtaux.com

Stéphanie Alexandre

25/03/2014 - Impôts

Le Guide des impôts 2014 est mis à jour

Que vous soyez abonné ou acheteur du Guide de la déclaration de revenus – Impôts 2014, édité par Le Particulier, vous pouvez désormais retrouver les formulaires de déclaration pour 2014 ainsi que la mise à jour de l'ouvrage.

Les nouveaux formulaires de déclaration d'impôt sur le revenu 2014 sont désormais disponibles (n°2042, n°2042 C, n°2042 C Pro, n°2042 QE, n°2044 et n°2044 SPE). Toujours soucieux de fournir à ses lecteurs l'information la plus à jour, **Le Particulier** vient de mettre en ligne une version actualisée de la rubrique "Comment déclarer" du Guide de la déclaration de revenus - Impôts 2014. Un document téléchargeable et imprimable vous aidera à remplir votre déclaration.

Parmi les nouveautés de la déclaration 2014, mentionnons les changements d'imposition des revenus **des produits financiers** avec notamment la dispense du **prélèvement forfaitaire** obligatoire de 24 %. Le risque d'erreur de ceux qui rempliront simultanément les cases 2TR et 2FA n'est pas à négliger !

Cette actualisation sera également très utile à ceux qui ont fait des **travaux** dans leur **habitation principale** ou dans des logements loués. Dorénavant, les particuliers concernés doivent obligatoirement remplir le formulaire spécifique n° 2042 QE pour déclarer leurs dépenses de 2013 qui sont éligibles au Crédit d'impôt développement durable (CIDD).

Stéphanie Alexandre

11/03/2014 - Immobilier - Famille - Transmission

Donation et héritage favorisent l'achat immobilier

La probabilité de devenir propriétaire est beaucoup plus importante pour celui qui a reçu une donation ou un héritage.

Plus de 9 personnes sur 10 préfèrent être propriétaires ou préféreraient l'être, s'ils sont locataires (Ifop). Il ressort d'une récente enquête de l'Insee (Institut national de la statistique et des études économiques) que face à ce vœu pieux, tout le monde n'est pas à égalité.

Ceux qui ont reçu une donation ou un héritage, ont une probabilité supérieure d'acheter leur résidence principale. Si l'on considère que les banques exigent un tiers du prix d'achat en apport personnel pour délivrer un crédit immobilier, cet état de fait s'explique. Et ce n'est pas tout ! L'Insee établit que le fait d'avoir des parents en vie joue positivement sur la probabilité d'acheter. Lors de la souscription du prêt immobilier, la banque peut en effet demander aux parents de se porter caution, afin de garantir le paiement des échéances.

Au final, la probabilité de devenir propriétaire avant l'âge de 40 ans est d'environ 70 % pour ceux qui ont reçu une donation ou un héritage, contre 54 % pour les autres.

Thierry Osifre

10/03/2014 - Argent

De faibles rémunérations pour les livrets bancaires

Les rendements des dépôts à terme et des livrets bancaires marquent une légère baisse en janvier 2014.

Les épargnants placent toujours leur argent sur les **livrets** réglementés (voir : Livret A, LDD : les dépôts sont en hausse), malgré leur rémunération peu attractive.

La Banque de France relève, pour janvier 2014, une légère baisse de la **rémunération** des dépôts à terme (placement n'excédant pas 2 ans) à 1,91 % brut avant impôt et prélèvements sociaux (- 6 points de base) et des livrets bancaires à taux de marché, à 1,14 % brut (- 5 points). La faiblesse actuelle des rendements persiste, dans un contexte où le **livret A** se maintient à son plus bas historique, à 1,25 % net d'impôt. Seul le Plan d'épargne logement (**PEL**) demeure un peu plus attractif en comparaison, avec un taux brut de 2,50 %.

Thierry Osifre

04/03/2014 - Argent

Tous les taux des crédits immobiliers baissent

Les crédits immobiliers à taux fixes sont orientés à la baisse, quelle que soit la durée d'emprunt.

Les **crédits immobiliers à taux fixe** sur 20 ans se négocient, en moyenne, à 3,45 % et à 3,10 % pour les **prêts** sur 15 ans, selon Empruntis. Ces chiffres peu élevés rendent peu attractifs les prêts à taux variables qui affichent 3,10 % sur 20 ans et 3 % sur 15 ans.

La tendance baissière des taux suit, en fait, la baisse des taux des Obligations assimilables du trésor (OAT) et s'explique aussi par les "taux promotionnels habituels" pratiqués à l'occasion des salons immobiliers.

Si la situation est exceptionnellement favorable aux emprunteurs, elle pourrait ne pas se prolonger. "Les taux des crédits devraient remonter dans le courant du second semestre 2014", expose Maël Barnier, directrice de la communication chez Empruntis.

Thierry Osifre

Articles

Immobilier

Acheter de l'immobilier pour louer, est-ce fini ?

En temps de crise, la pierre se fige, c'est cyclique. Pour autant, le retrait des investisseurs, brandi comme une menace par les professionnels, est-il réel ? Est-ce totalement rationnel ? Notre enquête...

Les derniers chiffres des ventes et de la construction de logements sont venus le rappeler : en période d'incertitude économique, et malgré des besoins incontestables, le marché immobilier se fige. La pierre a beau jouir de sa réputation de valeur refuge, les taux d'emprunt ont beau être au plus bas, les particuliers y réfléchissent à deux fois avant de s'engager durablement sur un actif qu'une longue période de hausse des prix a rendu inaccessible à bien des bourses, et sur lequel plane le spectre de la moins-value. « Tout est affaire de cycles, explique Marc Touati, chef économiste du cabinet de conseil économique et financier Acdefi. Chaque fois que les prix des logements progressent au point d'être déconnectés des revenus, les ménages prennent leurs distances avec l'immobilier. On l'a vu à Paris au début des années 1990, on le constate à nouveau aujourd'hui. Et comme à l'époque, ce sont les opérations d'investissement locatif qui sont le plus durement touchées. » Qui plus est, l'annonce de réformes ayant vocation à durcir les règles juridiques et fiscales applicables tend – au mieux – à retarder les décisions d'investissement.

» Immobilier : il y a plus de vendeurs que d'acheteurs

« Très inquiétante » situation

Un phénomène dont rendent bien compte les notes de conjoncture publiées dans les premiers jours du mois de janvier par les principaux réseaux d'agences immobilières : en 2013, les ventes à investisseurs particuliers n'ont représenté que 10 % de l'activité de Laforêt Immobilier, 14 % de celle de Guy Hoquet et 16 % pour Century 21, contre respectivement 17 %, 16 % et 18 % en 2011. Le président de Century 21, Laurent Vimont, estime qu'« environ 85 000 logements anciens ont disparu du marché français de la location privée en l'espace de deux ans ». Une situation « très inquiétante », qui traduit notamment la lente érosion de la rentabilité locative de l'immobilier ancien, à l'œuvre depuis une dizaine d'années. « Dans la mesure où les loyers n'ont pas progressé aussi nettement que les prix, la rentabilité faciale (soit le rapport entre le revenu locatif annuel du bien loué et son prix à l'achat, nldr) a eu tendance à diminuer de manière régulière », explique Jean-François Buet, président de la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim). Le syndicat constate que la rentabilité locative brute moyenne d'un appartement ancien n'était, début 2014, que de 3,9 % à Paris et de 4,9 % en province, avec un pic à 7,5 % à Limoges (voir : La carte de France de la rentabilité locative). La rentabilité nette, difficile à mesurer puisqu'elle tient compte non seulement des diverses dépenses et taxes liées à la propriété immobilière, ainsi que du taux d'imposition de chaque propriétaire, mais aussi du risque grandissant de vacance locative, s'établit entre un et deux points en deçà de ces niveaux, au mieux.

De l'influence de la loi Alur

Outre ce contexte général peu engageant, la désaffection des investisseurs particuliers pour le logement ancien ne tiendrait-elle pas également à un environnement politique jugé peu porteur ? Sur le plan fiscal – le feuilleton de la réforme du régime de taxation des plus-values immobilières a pu lasser, sinon inquiéter – mais aussi, et plus globalement, en matière d'immobilier. Comme l'ont rappelé les notes de conjoncture déjà évoquées, cette piste a les faveurs des professionnels du secteur qui dénoncent d'une même voix « les messages comminatoires adressés (...) aux investisseurs », « les différents projets de loi (qui) amoindrissent leurs perspectives de rentabilité », ainsi que « les mauvais signaux envoyés par les projets interventionnistes sur les loyers, (véritables) freins à leur confiance ».

Soit un parfait résumé des reproches régulièrement adressés depuis plusieurs mois au gouvernement Ayrault et à sa ministre du Logement, Cécile Duflot. Accueillie plutôt fraîchement au moment de sa nomination rue de Varenne, celle-ci est rapidement devenue la bête noire de la

profession, les débats autour du projet de loi pour l'accès au logement et un urbanisme rénové (Alur) scellant la discorde. Tout juste voté au Parlement au terme de plus de six mois de débat, ce texte est le deuxième porté par la ministre du Logement depuis mai 2012. Ses deux mesures phares ont cristallisé l'opposition entre le ministère et la profession, pas une semaine ne passant sans que le président d'un réseau ou le responsable d'un syndicat immobilier n'épinglent les projets d'encadrement des loyers dans les zones tendues ou de garantie universelle des loyers (GUL). Deux dispositions qui ont été « très mal perçues, assure Laurent Vimont. La peur de ne pas pouvoir choisir librement le montant de leur loyer et de se voir imposer une nouvelle taxe a effrayé les propriétaires bailleurs. C'est compréhensible. »

Un ressenti plus qu'une réalité

Le président de Century 21, qui se défend d'être partisan politiquement et rappelle s'être « toujours impliqué dans le débat public pour le logement », considère que, plus encore que la teneur réelle des deux mesures en question⁽¹⁾, c'est la manière dont elles ont été perçues qui aura causé le plus de dégâts. « Le ton était donné dès le printemps 2012 (soit un an avant la présentation d'Alur, ndlr), quand Cécile Duflot a annoncé la réquisition des logements vacants détenus... par les seules personnes morales, poursuit-il. La subtilité n'a pas été saisie, et les propriétaires personnes physiques ont eu l'impression qu'on allait les priver de leur liberté. » Ministre d'un gouvernement socialiste, ancienne Première secrétaire d'Europe Écologie – Les Verts (EELV), connue pour son engagement auprès des associations de défense des locataires comme des mal-logés, Mme Duflot ne pourrait inspirer que de la méfiance aux propriétaires et, partant, décourager l'investissement immobilier. Un ressenti certes « compréhensible » mais plutôt difficile à vérifier, les enquêtes réalisées à ce jour, toutes menées par des réseaux immobiliers, ne témoignant, au mieux, que d'une relative indifférence des Français à l'encontre du projet de loi Alur.

Un marketing mal maîtrisé

Sans attendre d'éventuelles études statistiques plus précises, Henry Buzy-Cazaux, qui dirige l'Institut du management des services immobiliers (IMSI), livre une analyse sensiblement différente de la situation. Cet ancien directeur général adjoint de Foncia, un temps délégué général de la Fnaim, se félicite d'avoir pris pour habitude de ne « jamais crier avec les loups », quitte à « parfois donner l'impression de tirer contre (son) camp ». Une réputation à laquelle il reste fidèle sur la question de la politique du gouvernement et de ses effets sur le moral des bailleurs. « Que le ministère ait mal maîtrisé son "marketing", c'est un fait entendu : Alur est un texte dense, qui a été présenté trop tôt et sans l'effort de pédagogie nécessaire, confie-t-il. Cela dit, la profession a jeté le bébé avec l'eau du bain, traînant des pieds pour voir tout ce que le texte comportait de vertueux pour elle. » Selon Henry Buzy-Cazaux, « la plupart des professionnels qui se sont exprimés ont choisi de dramatiser l'encadrement des loyers », même si « celui de leurs pratiques (prévu par l'art. 9 du projet de loi, ndlr) les a sans doute préoccupés bien davantage. Vite conscients que l'opinion ne s'associerait pas au rejet de contraintes renforcées pour les agents immobiliers et les administrateurs de biens, ils ont été tentés de la prendre à partie sur les loyers, en jouant avec le feu. Le président d'une enseigne nationale est quand même allé jusqu'à déclarer dans la presse qu'il recommanderait à ses clients de se désengager de l'immobilier si le projet de loi était voté en l'état ! Comment s'étonner ensuite du retrait des investisseurs ? Ce n'est plus du lobbying, c'est scier la branche sur laquelle on est assis. »

» L'encadrement des loyers toucherait 20 % des locations dans les grandes villes

Un appel au calme en forme de trêve

À la Fnaim, Jean-François Buet répond aujourd'hui à moitié coupable et encourage la profession à mettre un terme aux « discours à double tranchant qui ont pu être tenus ici ou là ». Toujours hostile à « la philosophie de l'encadrement des loyers », le dirigeant estime toutefois que « l'heure n'est plus à l'opposition pour l'opposition. Le pire ennemi de l'investissement immobilier, c'est l'incertitude. Maintenant qu'Alur est votée, maintenant que l'on sait quelles seront ses modalités d'application, il est urgent de rassurer et d'accompagner les bailleurs. » Un appel au calme en forme de trêve. La Fnaim, qui avait suspendu sa participation à l'élaboration des observatoires de loyers devant permettre l'encadrement tant décrié, a repris sa collaboration, promettant de rendre sa copie avant l'été.

Le Duflot enfin sur les rails?

S'il est un domaine dans lequel l'« incertitude » tant redoutée a joué à plein en 2013, c'est l'immobilier neuf. Tout du moins en début d'année, lors des premiers mois d'existence du régime Duflot d'incitation à l'investissement locatif. Mis en place le 1er janvier de l'année dernière sur les cendres du Scellier, dont il reprend le mode de fonctionnement dans les grandes lignes, le dispositif vise à soutenir la construction de logements neufs dans des zones économiquement actives, via l'octroi d'une réduction d'impôt. Répartie sur neuf ans, celle-ci est égale à 18 % du montant investi, dans une double limite de 5 500 €/m² et de 300 000 € par contribuable, quel que soit le nombre d'acquisitions. Le bien, support de l'investissement, doit être construit dans le respect des dernières normes en matière énergétique, et loué à un niveau de prix compatible avec celui des loyers des logements intermédiaires, soit environ 20 % en deçà des niveaux de marché, à des locataires ne dépassant pas certains plafonds de ressources.

Tant de contraintes ont pu, dans un premier temps, inquiéter les investisseurs. « Dans les faits, le Duflot est assez comparable à la version "intermédiaire" du Scellier, indique Olivier Trit, secrétaire général de Cerenicimo. Mais alors qu'auparavant, nous avons la possibilité de réserver ce type d'investissement à certains profils plus avertis, aujourd'hui nous n'avons plus ce choix. Or il est plutôt rare que les clients soient spontanément attirés par un investissement estampillé social. » Le dispositif pâtirait d'ailleurs toujours à l'heure actuelle de ce « déficit d'image ». Mais le plus handicapant, selon Jean-Philippe Ruggieri, en charge des questions d'immobilier résidentiel chez le promoteur Nexity, est le fait que « les niveaux de loyers et le zonage applicables dans le cadre du dispositif n'ont été connus que très tard. Dans les faits, il nous a été très difficile de lancer des opérations avant l'été ».

Stabilisation à bas niveaux

Passé cette phase d'attentisme, le Duflot a, semble-t-il, trouvé ses marques, même si toute tentative de bilan d'étape relève de l'exercice du verre à moitié plein ou à moitié vide. Les données de la Fédération des promoteurs immobiliers (FPI) font état d'un total de 29 975 ventes à investisseurs sur l'année 2013, soit un niveau -globalement stable sur un an (- 4,1 %) mais au plus bas depuis près de vingt ans. Et bien éloigné des 40 000 ventes que visaient les pouvoirs publics. Au ministère du Logement, l'on reconnaît volontiers que l'objectif était « un peu trop ambitieux pour une première année », mais on se félicite d'avoir fait « aussi bien que pour la dernière année du Scellier ».

Un avis que partage Olivier Eluère, économiste au Crédit agricole et spécialiste du logement, qui juge ce premier cru « assez honorable », le nouveau dispositif ayant permis, « dans un contexte économique difficile, (d')enrayer la baisse d'activité à l'œuvre depuis la réforme du Scellier ». Mis en place début 2009, celui-ci offrait à l'origine une réduction d'impôt de 25 %, ramenée une première fois à 22 % en 2011 puis à 13 % l'année suivante. 2012 s'était d'ailleurs révélée particulièrement difficile pour le secteur, puisqu'elle avait marqué la fin de tout soutien à la construction de logements ne répondant pas à la norme BBC (les premières versions du Scellier

privilégiaient les logements peu énergivores tout en offrant un avantage fiscal réduit aux autres) et l'introduction d'un plafond de prix de revient plus strict dans les villes moyennes, réputées « peu tendues », désormais exclues du dispositif. « Ces modifications successives et le durcissement de l'imposition des plus-values ont eu pour effet de faire baisser de manière très nette la part de l'investissement locatif dans les ventes de logements neufs, reprend Olivier Eluère. De deux ventes sur trois environ en 2009, on est tombé à un peu moins d'une vente sur deux en 2012, ce qui est finalement assez proche de la moyenne de long terme du secteur. » Selon la FPI, les ventes à investisseurs ont représenté 40 % de l'activité des promoteurs en 2013, contre 43 % en 2012 (voir : Répartition des ventes de logements neufs de 1995 à 2012).

Quelques inconnues

L'objectif des 40 000 logements Duflot sera-t-il atteint cette année ? Certains observateurs en doutent, même si le gel des plafonds de loyer applicables dans le cadre du dispositif, décidé fin 2013 par Cécile Duflot pour une durée de trois ans, promet de faciliter le lancement de nouveaux programmes.

Président de la FPI, François Payelle continue de voir dans l'encadrement des loyers (loi Alur, voir le complément associé à l'article) une menace pour l'investissement locatif. Le représentant des promoteurs, qui milite depuis de nombreux mois pour que les logements neufs et éligibles à un dispositif réglementé comme le Duflot soient exclus du mécanisme, craint que les observatoires en cours de préparation ne gomment les écarts entre les loyers des logements neufs et ceux des logements anciens. Si tel était le cas, l'encadrement pèserait sur la rentabilité de l'investissement dans le neuf. « Ces écarts sont pourtant flagrants, ne serait-ce qu'en raison des différences de performance énergétique entre un logement construit dans le respect des dernières normes en vigueur et une passoire thermique, pointe-t-il. Dans la pratique, il est presque certain que les loyers plafonds du Duflot (investissement locatif) respectent le niveau d'encadrement des loyers Alur, mais il faudra que nous soyons attentifs à la constitution des observatoires. »

Le zonage inquiète

Chez Nexity, c'est plutôt du zonage qu'on s'inquiète. Jean-Philippe Ruggieri redoute en effet une stagnation des ventes en Duflot, à moins d'une réforme rapide du système actuellement en vigueur. « Le dispositif n'a véritablement décollé que dans la zone A, principalement dans des communes de la première couronne de Paris et du Genevois français (la partie française de l'agglomération genevoise, nldr), explique-t-il. Malgré quelques opérations en cours, il n'a pas pris comme il aurait pu dans la zone B1. » Celle-ci regroupe les agglomérations de plus de 250 000 habitants ; le plafond de loyer y était de 9,88 €/m² en 2013 et vient d'être relevé à 10 €/m². Soit un niveau convenable pour une ville comme Rennes, mais mal adapté à un marché comme celui de Lyon, deuxième ville de France, où les prix sont comparables à ceux de la banlieue parisienne. Dans les prochains mois, les préfetures devraient proposer des arrêtés reclassant plusieurs grandes agglomérations de la zone B1 en zone A, avec un plafond de loyer mieux adapté aux marchés locaux, de l'ordre de 11,50 €/m² contre 10 €/m² en zone B1 et 12,42 €/m² en zone A bis. Calendrier électoral oblige, le reclassement ne devrait cependant pas entrer en vigueur avant... le 1er janvier de l'année prochaine. « Autant dire que rien ne se passera en province sur le front du Duflot avant 2015 », reprend Jean-Philippe Ruggieri, qui pense que 5 000 logements Duflot supplémentaires, au minimum, pourraient voir le jour dès cette année si le reclassement était effectif dès l'été prochain.

Doutes sur le plafonnement des niches fiscales

Un autre doute réside dans le fait que la réduction d'impôt générée par le Duflot entre dans le plafonnement des niches fiscales, ramené de 18 000 € à 10 000 € le 1er janvier 2013. Christine Vassal-Largy, directrice du pôle immobilier du cabinet de conseil en gestion de patrimoine Thesaurus, estime que c'est là le frein principal au succès d'un dispositif par ailleurs « plus intéressant » que la dernière version du Scellier. « Certains de nos clients ne peuvent tout simplement pas envisager une opération en Duflot, parce qu'ils bénéficient déjà d'une réduction d'impôt au titre d'un investissement locatif ou qu'ils salarient un employé de maison », explique-t-elle. Ces clients, le cabinet les a redirigés vers la location meublée commerciale – « classique plutôt que Censi-Bouvard » – ou vers le dispositif Malraux d'incitation fiscale à la rénovation d'immeubles à caractère historique. Exclu du champ d'application du plafonnement global des niches fiscales en juillet de l'année dernière, ce dernier est considéré comme étant réservé aux contribuables les plus avertis. À tort, selon Christine Vassal-Largy, qui cite l'exemple de « clients qui n'avaient pas l'impression de faire partie d'une élite économique et ont investi dans le Malraux sur nos conseils. L'avantage fiscal associé à ce dispositif est très fort (30 % du montant des travaux par an dans la limite de 100 000 €), mais pour en bénéficier, il faut pouvoir faire face à des travaux souvent longs et onéreux, et être capable d'attendre deux ou trois ans avant de percevoir un loyer ». Sauf à investir par le biais d'une Société civile de placement immobilier (voir : Jouez la carte des SCPI pour défiscaliser).

Pierre Nechelis, attaché à la direction immobilière d'UFF, banque conseil en gestion de patrimoine, explique que « 2013 a été une très bonne année en Duflot ». Cependant, pour certains clients du groupe qui en ont été « exclus », « le dispositif Malraux et le mécanisme du déficit foncier se sont avérés des alternatives fiscalement intéressantes, selon les profils, l'un comme l'autre n'étant pas comptabilisés dans le plafonnement global des niches fiscales ». Le mécanisme du déficit foncier, réservé aux contribuables ayant opté pour le régime réel d'imposition, consiste à déduire certaines charges, notamment liées à l'entretien, à la réparation ou à l'amélioration du bien de ses revenus fonciers et, pour partie, de ses revenus globaux. Un mécanisme qui reste « dédié aux contribuables fortement imposés et dont les ressources financières sont suffisamment importantes », précise Pierre Nechelis.

Des investisseurs « bons pères de famille »

Plus simplement, les derniers mois ont vu un regain d'intérêt pour l'achat de biens immobiliers anciens bien situés (Voir : Investir dans la pierre, plus que jamais d'actualité). « L'investisseur immobilier n'a pas disparu, il s'est “transformé”, analyse Laurent Sennavoine, gérant de deux agences Laforêt Immobilier à Toulouse et à Montauban. L'année 2013 a confirmé une tendance à l'œuvre depuis la fin des années 2000, marquée par un déclin progressif des investisseurs semi-professionnels, qui gèrent un patrimoine immobilier. Ce sont eux qui ont peur d'un retournement du marché et que les réformes fiscales inquiètent. » Les autres, les primo-investisseurs, seraient en revanche de plus en plus nombreux, à la recherche de biens en bon état et situés, idéalement, en centre-ville, pour y loger un enfant étudiant et pour le louer en prévision de leur retraite. Même tendance à Marseille, où Benoît Bouzereau, gérant de l'agence ERA Immobilier du Ve arrondissement de la ville, note « un recentrage de la demande des investisseurs vers des biens centraux, ne nécessitant pas de gros travaux ». Et peu importe si la rentabilité n'est pas au rendez-vous : « Ce type d'investisseurs voit à long terme. »

(1) L'encadrement, et non le blocage, n'interviendra que dans les seules zones tendues ; la garantie, non obligatoire, ne sera finalement pas financée par l'impôt comme cela avait été envisagé dans un premier temps.

2. La dépense fiscale cumulée du Scellier et du Robien, son prédécesseur supprimé en 2008, a atteint près de 1,4 milliard d'euros en 2013 ; elle est estimée à un peu moins de 1,3 milliard pour 2014. Le Duflot, lui, ne devrait coûter que 35 millions d'euros cette année, et 1,3 milliard d'euros sur l'ensemble de sa « carrière ».


» Les frais de notaire augmentent de 1% en 2014

» Un Français dépense 9.800 €/an pour se loger



Étienne Rabaud

Titre original du Particulier Immo n° 306 : Faut-il croire au retrait des investisseurs ?

Textes de lois et jurisprudences

- [Projet de loi pour l'accès au logement et un urbanisme rénové ALUR \(texte initial n° 1179, Assemblée nationale, 26/06/2013\)](#) (, 12,19)

Compléments associés à l'article

- **Une ministre, deux textes...**
- **Le Duflot, et après ?**
- **Le Duflot est-il plus ou moins sûr que ses prédécesseurs ?**
- **Les banques jouent-elles un rôle dans la baisse du nombre d'investisseurs ?**
- [Rentabilité locative des capitaux régionales en 2013 pour les appartements](#) (, 426,29)
- [Répartition des ventes de logements neufs de 1995 à 2012](#) (, 409,3)

Immobilier - Argent

Renégociez votre crédit : à chaque profil, sa stratégie

Les taux demeurent, en ce début d'année 2014, à un niveau extrêmement bas. C'est peut-être le moment de renégocier votre crédit. Mais votre situation le permet-elle ?

Bonne nouvelle, les taux d'intérêt continuent d'afficher des niveaux très attractifs. Ils stationnaient au début du mois de janvier autour de 3,35 % sur vingt ans et autour de 3,05 % sur quinze ans. « Nous ne sommes pas loin des niveaux planchers connus au début 2013 puisque, après une légère remontée à la rentrée, les taux ont été à nouveau abaissés en fin d'année par les établissements bancaires, qui ne les ont pas remontés depuis », confirme -Sandrine Allonier, porte-parole du courtier en ligne MeilleurTaux.com. Ces taux se fixent sur l'orientation des taux longs (OAT 10 ans), qui amorcent depuis le mois de décembre une légère décrue après être remontés mi-2013.

Dans un tel contexte, les emprunteurs ayant souscrit leur crédit en période de hautes eaux et n'ayant pas encore procédé à une renégociation, ont plus que jamais intérêt à se tourner vers leur courtier ou leur banque pour revoir leur taux à la baisse. La période reste en effet propice, après une année 2013 où l'octroi de crédits a battu des records (+ 40 % de production de crédits) malgré un marché immobilier morose. « Pour certaines agences, au printemps 2013, les rachats de crédits⁽¹⁾ ont pu représenter plus de la moitié des dossiers traités », souligne Maël Bernier, porte-parole du courtier Empruntis. Et il existerait encore un potentiel de renégociations non négligeable. « On estime qu'un emprunteur sur trois ayant intérêt à renégocier son emprunt ne l'a pas fait », affirme Maël -Bernier. Cependant, la fenêtre de tir est étroite : les spécialistes s'attendent à une remontée du niveau des taux, notamment du fait de la hausse probable du taux directeur de la réserve fédérale américaine ces prochains mois. « Les marchés financiers anticipent déjà ce scénario. Ce faisant, ils poussent à une remontée des taux longs qui se traduira, en France, par une hausse de taux des obligations d'Etat à long terme. Mécaniquement, le crédit immobilier en subira le contrecoup », prédit Philippe Tabet directeur adjoint de Cafpi. Certes, pour justifier une renégociation de son contrat – et couvrir les frais induits par un rachat par un autre établissement (voir "Les frais liés à une renégociation de crédit") –, l'écart entre le

taux de souscription du prêt et le taux renégocié doit tout d'abord être significatif, c'est-à-dire le plus souvent supérieur à 0,7 point. De même, il faut que le prêt se situe dans le premier tiers de son remboursement, du fait du poids des intérêts d'emprunt les premières années. Avec un crédit amortissable classique, en effet, l'emprunteur restitue au début plus d'intérêts que de capital, les proportions s'inversant au fil du temps. La baisse du taux jouant sur les intérêts, elle ne présente guère d'avantage lorsque l'emprunteur ne rembourse presque plus que du capital.

Compte tenu des taux de marché, les prêts souscrits en 2008, 2009, 2011 et 2012 (voir : L'évolution des taux sur 20 ans) sont aujourd'hui le plus susceptible de remplir les conditions d'une bonne renégociation. Celle-ci prend, selon le profil de l'emprunteur, différentes formes. « La plupart d'entre eux font plus que renégocier le taux. Un paramètre, certes important, mais une renégociation, c'est aussi l'occasion de remettre à plat les clauses du contrat pour consolider le gain », rappelle Philippe Taboret. Typiquement, l'emprunteur peut obtenir de minimiser les pénalités de remboursement anticipé (voir "Les frais liés à une renégociation de crédit"); de transférer son prêt au même taux sur une nouvelle acquisition en cas de revente ; de réduire le coût induit par l'assurance... (celle-ci faisant d'ailleurs actuellement l'objet d'une réforme au Parlement, voir "Les emprunteurs auront un an pour changer d'assureur"). Et, selon sa capacité d'endettement, l'emprunteur peut obtenir, soit une baisse de la mensualité, soit une réduction de la durée de remboursement du prêt (voir : Racourcir la durée de remboursement est le plus fort levier).

Pour avoir une idée plus exacte de votre situation, le plus simple est de réaliser une simulation de demande de crédit sur le site d'un courtier en ligne, afin d'obtenir une estimation du taux qui pourrait vous être proposé dans le cadre d'une renégociation. Faites également le tour des agences bancaires locales, pour voir quelles seraient leurs conditions de prêt. Brandir la « menace » de changer de banque reste l'une des principales armes dont dispose un particulier pour obtenir une proposition de diminution de taux significative. Si le conseiller souhaite vous garder, il positionnera son curseur à un niveau où il deviendra moins intéressant de quitter l'établissement, vous faisant par ce biais économiser plusieurs milliers d'euros. Une solution tout de même plus confortable pour l'emprunteur, parfois refroidi par la nécessité d'un changement de banque, avec la cohorte de démarches que cela implique. « Les banques sont généralement prêtes à faire l'effort pour des clients ayant du patrimoine. Mais nous voyons aussi de très bons "profils" arriver chez nous. Ce qui prouve que la banque n'a pas forcément fait tout le nécessaire pour les retenir », nuance Maël Bernier.

Reste que, même si vous vous inscrivez dans le cas type d'une renégociation opportune – prêt souscrit après 2008, pour l'essentiel –, toutes les situations ne se valent pas. Avant d'entreprendre une telle démarche, mieux vaut donc affiner sa stratégie. Nous avons ciblé un certain nombre de cas précis dans lesquels il peut être intéressant de renégocier son crédit, qu'il soit ou non nécessaire pour cela de changer d'établissement.

Votre situation financière s'améliore : jouez sur la durée

Une promotion s'accompagnant d'une hausse de revenus, le passage d'une situation « précaire » (contrat à durée déterminée, intérim, profession libérale...) à une situation stable (contrat à durée indéterminée, fonction publique...). Cette hausse de pouvoir d'achat potentielle doit être mise à profit dans le cadre d'une renégociation de votre crédit. Mais de quelle manière ? « Le plus courant est certes de profiter des baisses de taux pour diminuer ses mensualités. Mais le plus fort levier reste de conserver son niveau de prélèvement, voire de l'augmenter, pour raccourcir la durée de l'emprunt », note Jérôme Robin, -fondateur du site de courtage vousfinancer.com. Cela vous permet de réaliser de 20 % à 30 % d'économies supplémentaires par rapport à celles dégagées par une baisse des mensualités (voir : Racourcir la durée de remboursement est le plus fort levier). De même, si vos revenus sont aujourd'hui constitués d'une part variable prenant la forme de bonus, la renégociation peut être l'occasion de revisiter certaines clauses de votre

contrat. En prévoyant par exemple la possibilité de procéder par remboursements anticipés partiels sans pénalités, si celles-ci n'ont pas été déjà négociées lors de la souscription du prêt. Une autre clause est envisageable dans le cadre d'une renégociation pour anticiper une baisse ou une hausse de revenus, la possibilité de moduler ses échéances, jusqu'à 30 %. « Les nouveaux contrats de prêt le permettent en général. Ce n'est pas le cas des plus anciens », constate Jérôme Robin.

Votre état de santé le permet : revoyez le coût de l'assurance

Chaque renégociation de crédit entraîne la souscription d'un nouveau contrat d'assurance. Mais alors que toute détérioration de votre santé se chiffrera en votre défaveur, ce qui peut annuler l'intérêt de procéder à une renégociation du taux, à l'inverse, toute amélioration (arrêt de la cigarette, rémission en cas de maladie lourde...) pourra avoir pour effet de faire baisser le coût de ce poste. Pour des montants parfois non négligeables. Une surprime de 0,5 point peut représenter un coût de près de 10 000 €, pour 100 000 € empruntés sur vingt ans. Bien sûr, plus l'emprunteur avance en âge, plus il devient un profil à risque et plus le taux peut être élevé. « Passé la trentaine, le coût de l'assurance grimpe en moyenne de 0,1 point tous les cinq ans », commente Maël Bernier. Dans tous les cas, et pour diminuer le coût de ce poste, il sera judicieux de faire jouer la concurrence. La loi Lagarde permet en effet, depuis 2010, de démarcher plusieurs assureurs directement ou par l'intermédiaire d'un courtier.

Bien sûr, quelle que soit la date de votre emprunt, et même si une renégociation de taux ne se justifiait pas, il demeure à tout moment possible de demander à votre banque une révision du taux d'assurance appliqué au crédit immobilier. « Si leur santé s'est améliorée, les emprunteurs ont toujours intérêt à le faire savoir à leur compagnie d'assurance en demandant une révision de la décision prise par l'assureur », rappelle Jean-Christophe Fouache, responsable du pôle assurance de Magnolia Web Assurances. D'autant que la révision est une pratique acceptée par les assurances.

» L'accès au crédit est facilité pour les anciens malades

Vous êtes bailleur imposé au réel : faites vos comptes...

C'est un fait, les bailleurs imposés au réel et qui déduisent leurs intérêts d'emprunt sont peu regardants sur le niveau du taux de crédit qui leur a été accordé. Pour la bonne raison que ces intérêts d'emprunt, qui constituent une charge déductible, leur permettent de générer un déficit foncier qui réduit sensiblement l'imposition de leurs revenus. Cela ne doit pas les empêcher de renégocier avec leur banque. En effet, dès lors que le gain tiré de la négociation dépasse plus du double du gain fiscal, plus les indemnités de remboursement anticipé, l'opération peut se justifier. Ainsi, un bailleur imposé à 45,5 % (tranche marginale d'imposition de 30 % + 15,5 % de cotisations sociales) ne percevra que la moitié de l'économie (55 %) engrangée par la baisse de taux. « De ce fait, les investisseurs, s'ils ont plusieurs crédits, ne changeront pas facilement de banque pour un meilleur taux. Mais quand l'économie le justifie, il ne faut pas hésiter », conclut Maël Bernier.

Vous projetez une revente rapide : négociez des clauses favorables

En cas de changement de banque, du fait du surcoût lié aux indemnités de remboursement anticipé, la renégociation du crédit met deux ou trois ans à être amortie sur le plan comptable. Dès lors, si l'on sait que le bien sera revendu et le crédit soldé dans les prochaines années, le plus intéressant reste de revoir votre crédit au sein de votre propre banque, puisqu'il n'y a plus alors

d'indemnités de remboursement anticipé. Le prêt n'est pas soldé. La renégociation donne simplement lieu à la conclusion d'un avenant au contrat. Vous ne devrez dès lors vous acquitter que des frais de dossier – d'un coût situé entre 500 e et 800 e, bien moins onéreux que celui induit par un changement de banque. Vous pouvez également, et surtout, négocier la « transférabilité » du prêt. Cette clause (qui a elle seule justifie un changement d'établissement) vous permet de sécuriser le taux que vous avez négocié en vue de l'achat d'un futur logement, réalisant ainsi de substantielles économies. Outre un taux attractif et l'absence de pénalités de remboursement anticipé, vous pouvez en effet tirer un trait sur les frais de dossier à acquitter pour la conclusion d'un nouveau prêt immobilier, sur les frais de garantie de prêt conservés sur le nouveau bien, ainsi que l'assurance souscrite. « Certes toutes les banques ne proposent pas cette possibilité. Mais celle-ci peut être réellement avantageuse dès lors que l'on n'a pas besoin d'imputer pour le nouvel achat une somme supérieure au crédit restant dû », conclut Philippe Taboret.

Votre prêt est assorti d'un Prêt bonifié : prenez garde aux garanties

Une renégociation de prêt entraîne-t-elle la perte du -bénéfice d'un prêt bonifié, PTZ (ce crédit est réservé à l'achat d'une première résidence principale – logement occupé au moins huit mois par an – dans le neuf) ou Plan d'épargne logement (PEL) ? La première question qu'il faut se poser est de savoir si les garanties portent sur l'ensemble des prêts ou sur chaque prêt individuellement. « Lorsque la banque prend une seule garantie sur l'ensemble des prêts, l'emprunteur est pieds et poings liés. S'il veut faire racheter son prêt, il devra solder son PTZ. La même situation se produit avec un PEL si les garanties sont scellées avec le prêt principal », rappelle Philippe Taboret. En revanche, si les garanties sont indépendantes, le prêt bancaire pourra être renégocié, sans perte de l'avantage du prêt bonifié. Toutefois, au vu des niveaux de taux actuels, le rachat complet du prêt n'est pas non plus à exclure. « Perdre le bénéfice d'un tel prêt peut sur le papier être coûteux, mais quand les taux de marché sont suffisamment attractifs, ils peuvent compenser la perte de cet avantage », estime Ari Bitton, d'AB Courtage. C'est notamment le cas pour les petits PTZ, ceux équivalents à une trentaine de milliers d'euros. « Lorsque le PTZ ne dépasse pas 20 % du prêt bancaire octroyé, la renégociation peut valoir la peine », poursuit Ari Bitton.

Vous avez des travaux à réaliser : financez-les grâce à votre prêt

Plutôt que de souscrire un nouveau crédit pour financer d'éventuels travaux, pourquoi ne pas profiter des gains engendrés par une renégociation ? « L'emprunteur peut, en conservant les mêmes mensualités et la même durée de remboursement, utiliser l'économie générée par la baisse du taux pour réaliser ses travaux sans déboursier un centime », détaille Jérôme Robin. Le montant des travaux peut s'intégrer dans le montant total du prêt immobilier et donc bénéficier des mêmes conditions, mais il est possible également d'établir une deuxième ligne de crédit sur une durée plus courte. Ainsi, ce mode de financement évite-t-il de mettre en place un prêt spécifique (prêt à la consommation ou travaux), plus onéreux. Un prêt de 30 000 € pour des travaux se négocie actuellement au-delà de 5 % sur quarante-huit mois.

(1) Techniquement, si l'emprunteur trouve un meilleur taux dans une autre banque que celle où il a souscrit son prêt, il doit solder ce dernier avant de souscrire un nouvel emprunt. La banque qui accepte de lui accorder cet emprunt « rachète » ainsi son crédit.