

Capital

VOTRE ARGENT

N° 15 JUILLET - AOÛT -
SEPTEMBRE 2021 6,90 €

LES MEILLEURES
OFFRES
DE CRÉDIT

LES CONTRÔLES
À FAIRE **AVANT**
D'ACHETER

LES RÈGLES
DE FIXATION
DES LOYERS

LES VILLES À
FORTE RENTABILITÉ
LOCATIVE

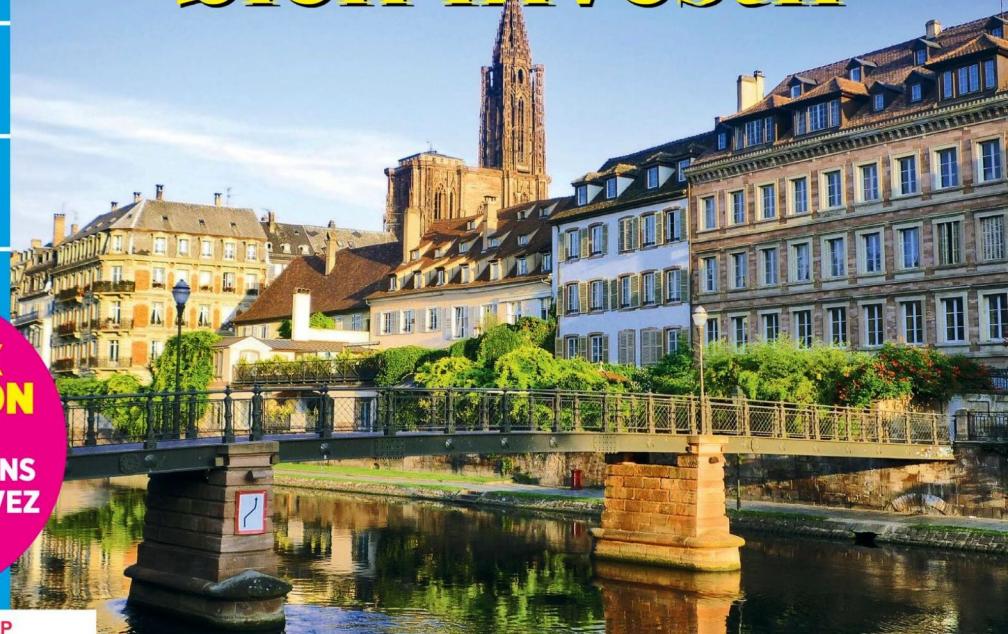
LES PARADES
CONTRE LES
IMPAYÉS DE LOYER

LES **ATOOTS**
FISCAUX DES BIENS
À RÉNOVER

TRAVAUX
D'ISOLATION
TOUTES
LES SUBVENTIONS
QUE VOUS POUVEZ
OBTENIR

Meublés, Pinel, Malraux, viager,
parkings, enchères, rénovation, SCPI...

Immobilier Comment bien investir



PM PRISMA MEDIA **CPPAP**

L 14710 - 15 - F: 6,90 € - RD



VOS DROITS CONSOMMATION :
LES NOUVEAUTÉS ET LES
CONSEILS D'UN AVOCAT **P. 90**

GRAND ANGLE
LE TEXTILE VOSGIEN FAIT
DE LA RÉSISTANCE **P. 94**

BEL: 7,50 € - CH: 11,50 CHF - CAN: 10,99 CAD - D: 8,90 € - LUX: 7,50 € - PORT. CONT: 8,30 € - DOM: Avion: 9 €; Bateau: 6,90 € - MAY: 8 € - Maroc: 76 DH - Tunisie: 10 TND - Zone CFA: Avion: 7500 XAF; Bateau: 5000 XAF - Zone CFP Bateau: 900 XPF



**N'ATTENDEZ PAS
QUE VOS VOISINS
SE METTENT
AU HEAVY METAL
POUR FAIRE
ESTIMER
VOTRE BIEN**

**FIXONS
ENSEMBLE
LE PRIX
POUR UNE VENTE
RÉUSSIE**

CENTURY 21.
PARLONS DE VOUS, PARLONS BIENS

RÉDACTION

13, rue Henri-Barbusse, 92624 Gennevilliers Cedex.
Tél.: 01 73 05 45 45. Fax: 01 47 92 67 35.
Pour joindre vos correspondants, composez le 01 73 05
puis les quatre chiffres entre parenthèses après chaque
nom. E-mail : composez la première lettre du prénom,
puis le nom suivi de @prismamedia.com.

RÉDACTEUR EN CHEF

François Genthal (4861)

RESPONSABLE ÉDITORIAL

Fabien Bordu

CHEF DE STUDIO

Patrick Bordet (4874)

PHOTO

Nathalie François (chef de rubrique, 5706)

SECGRÉTAIRAT DE RÉDACTION

Véronique Fuvel (SR, 4820), Sarah Zegel (SR),
Serge Bourguignon, Hélène Frédéric
et Michel Wechsler (révision)

SECGRÉTAIRAT

Beatrice Boston (4801)

FABRICATION

Jean-Bernard Domon (4950), Eric Zuddas (4951)

PUBLICITÉ

13, rue Henri-Barbusse, 92624 Gennevilliers Cedex.
Tél.: 01 73 05 45 45.

Directeur exécutif Prisma Media Solutions : Philippe Schmidt (5188). Directrice exécutive adjointe PMS : Virginie Lubot (6448). Directeur délégué PMS Premium : Thierry Dauré (6449). Brand Solutions Director : Nicolas Serot Almeras (6457). Luxe et Automobile Brand Solutions Director : Dominique Bellanger (4528). Équipe commerciale : Florence Pirault (6463), Evelyne Allain-Tholy (6424), Sylvie Culierie-Bretton (6422), Pauline Garrigues (4944), Charles Rateau (4551). Trading Managers : Gwenaëlle Le Creff (4890), Virginie Viot (4529). Planning Managers : Soline Chauquis (6474), Christelle Roblette (6402). Assistante commerciale : Catherine Pintus (6461). Directrice déléguée Creative Room : Viviane Rouver (5110). Directeur délégué Insight Room : Charles Jouvin (5328).

MARKETING ET DIFFUSION

Directrice des études éditoriales : Isabelle Demaillie (5338). Directeur marketing client : Laurent Grolfe (6025). Directrice de la fabrication et de la vente au numéro : Sylvaine Cortada (5465). Directrice des ventes : Bruno Recurt (5676).

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Rolf Heinz

DIRECTRICE EXÉCUTIVE PÔLE PREMIUM

Gwendoline Michaelis

Directrice marketing et business development :

Dominique Fluckiger (6876)

Chef de groupe : Hélène Coin (5110)

Chef de marque : Juliette Heuzebroc (4865)

Impression : Mohn Media MohnDruck GmbH, Carl Bertelsmann Str. 161 M, 33311 Gütersloh - Allemagne.
© Prisma Média 2021. Dépôt légal : juillet 2021.

Date de création : mars 2018.

Commission paritaire : 0523 X 93683. ISSN : en cours

PROVENANCE DU PAPIER : Allemagne

TAUX DE FIBRES RECYCLÉES : 63%

EUTROPHISATION : P₂₀, 0,003 Kg/To de papier

ABONNEMENTS

Capital-Service Abonnements et anciens numéros,

62066 Arras Cedex 9.

0 808 809 063 Service gratuit
+ prix appel

Site : Capmag.club.



Notre publication adhère à l'AER et s'engage
à suivre ses recommandations en faveur d'une
publication loyale et respectueuse du public.

PM PRISMA MEDIA

13, rue Henri-Barbusse,
92624 Gennevilliers Cedex.

Tél. : 01 73 05 45 45.

Site Internet :

www.prismamedia.com

Editeur : Prisma Media Société par actions
simple à capital variable de 200 000 000 d'euros
d'une durée de 99 ans ayant pour
président Monsieur Rolf Heinz. Son
associé unique est la société
d'investissements et de gestion 123 - SIG
123 SAS. La rédaction n'est pas
responsable de la perte ou de la
détérioration des textes ou photos qui lui
sont adressés pour appréciation. La
reproduction, même partielle, de tout
matériel publié dans le magazine est
interdite.

PEFC

PEFC/04-31-1033

Profitez du crédit bon marché pour vous lancer !

Les experts se sont trompés ! Ils prédisaient pour 2020 une dégringolade de la cote de 20% pour cause de pandémie : les prix ont fait mieux que tenir bon, ils ont augmenté (de 4% en moyenne). Ces mêmes experts voyaient le coût du crédit exploser début 2021, dans le sillage de la reprise économique : calme plat ou presque de ce côté-là. Résultat ? On peut aujourd'hui emprunter à moins de 1% et tirer de sa location entre 4 et 5% de rendement en optant pour un quartier dynamique. En comparaison, les produits bancaires et l'assurance vie font grise mine... Investir dans la pierre n'est toutefois pas sans risque ni de tout repos. Mille précautions sont à prendre avant de s'engager : négocier le prix affiché, bien sûr, mais aussi verrouiller la promesse d'achat, contrôler la santé financière de la copropriété, évaluer le montant des charges, des impôts locaux et des travaux à effectuer. La sélection du locataire est aussi une étape cruciale : tomber sur un ou deux mauvais payeurs d'affilée, et l'affaire peut tourner au désastre... Il faut enfin composer avec les nouvelles contraintes réglementaires visant les biens énergivores, bientôt interdits à la location, et les niveaux de loyer à ne pas dépasser dans les communes très urbanisées. Le guide que vous avez entre les mains vous aidera à y voir plus clair et à déjouer les pièges qui jalonnent le parcours de tout investisseur immobilier : de la recherche du logement à sa revente, il vous livre toutes les clés pour que votre opération soit une réussite.



Fabien Bordu,
responsable éditorial

Par décision en date du 11 mai 2021, les associés de la société en nom collectif Prisma Media ont décidé de changer la forme sociale. Prisma Media sera désormais une société par actions simplifiée. Le 31 mai 2021, la société PRISMA MEDIA a été cédée par les sociétés Media Communication SAS et Gruner+Jahr Communication GmbH (les cédants) à la société d'investissements et de gestion 123 - SIG 123 SAS (le cessionnaire). Par décision en date du 31 mai 2021, Monsieur Rolf Heinz a été nommé président de Prisma Media SAS.



Pour vous l'assurance vie plus performante

Vous proposer moins de frais c'est vous offrir plus de performance.

Avec le contrat d'assurance vie Darjeeling, vous bénéficiez de 0 frais d'entrée, 0 frais de versement, 0 frais d'arbitrage et des frais sur encours réduits*.

Pour vous, nous en ferons toujours un peu plus pour vous permettre d'épargner mieux.

LassuranceViePourVous

*Frais annuels de gestion sur encours en gestion libre : 0,60 %. Le contrat peut comporter d'autres frais, se référer aux conditions générales. Darjeeling est un contrat individuel d'Assurance Vie de type multisupport, libellé en Unités de Compte et euros dont l'assureur est SwissLife Assurance et Patrimoine. Le document d'informations clés du contrat Darjeeling contient les informations essentielles de ce contrat. Vous pouvez obtenir ce document en vous rendant sur Placement-direct.fr/Darjeeling. Placement-direct.fr est le nom commercial de SAS Placement Direct, société de courtage en assurances dont le siège social est situé 105 rue Jules Guesde - 92300 LEVALLOIS-PERRET, au capital de 250 000 euros, immatriculée au RCS de Nanterre sous le n°422 833 434 et inscrite à l'ORIAS en tant que courtier sous le n° 07 004 910 www.orias.fr. Crédit photo : Shutterstock - 07/2021 >< FSTL

Document à caractère publicitaire.



**PLACEMENT
DIRECT•FR**

PARLONS BIEN, ÉPARGNONS MIEUX.

SOMMAIRE

PAGE 6 CONJONCTURE ET NOUVEAUTÉS 2021

PAGE 8 Etat du marché

Le crédit pas cher reste un solide soutien des prix de la pierre

PAGE 9 Loyers applicables

Les règles se durcissent dans les zones très urbanisées

PAGE 11 Normes écoénergétiques

De très lourds travaux bientôt rendus obligatoires

PAGE 12 Impôts fonciers

Les loyers sont taxés via un système d'acomptes automatiques

PAGE 14 PLANIFIER SON PROJET

PAGE 16 Budget

Revenus, charges, fiscalité, apport: tout doit être évalué avec précision

PAGE 18 Crédit

Des taux toujours

extrêmement bas, surtout si l'on

présente un bon dossier

PAGE 19 Travaux

Dénicher un artisan compétent et pas trop cher n'est pas

une mince affaire

PAGE 22 ÉVITER LES PIÈGES

PAGE 24 Ancien

Superficie, travaux, équipements, transports, voisinage:

il faut tout contrôler

PAGE 26 Neuf

De la réservation du

logement à sa livraison, le parcours

est semé d'embûches

PAGE 28 Faire construire

une maison

Les contrats ne sont pas des modèles de clarté

PAGE 30 ÉVALUER LES CHARGES ET LES IMPÔTS

PAGE 32 Charges de propriété

Travaux et frais de gestion rognent la rentabilité locative

PAGE 34 Imposition des loyers

Avantage au régime réel

si des travaux ont été effectués

PAGE 35 Impôts sur la propriété

Vers une hausse record de la taxe foncière en 2026

PAGE 36 Impôt sur la fortune

immobilière

La valeur des biens taxables peut souvent être minorée de 10 à 30%, en toute légalité

PAGE 38 ACHETER UN LOGEMENT CLÉS EN MAIN

PAGE 40 Pinel

Le dispositif fiscal sera nettement moins généreux

à partir de janvier 2023

PAGE 43 Ancien sans travaux

De 4 à 6% de rendement par an pour un studio bien situé

PAGE 46 INVESTIR DANS UNE HABITATION À RÉNOVER

PAGE 48 Déficit foncier

Charges et travaux sont déductibles des revenus imposables

PAGE 49 Denormandie

Une réduction d'impôts contre la rénovation d'un bien très dégradé

PAGE 50 Biens historiques

Le fisc règle une bonne partie des travaux de restauration

PAGE 52 OPTER POUR LA FORMULE DU MEUBLÉ

PAGE 54 Meublé neuf

Très rentable, à condition d'être hypersélectif sur le choix du gérant

PAGE 56 Meublé ancien

Toujours attrayant, malgré des règles devenues plus rigides

PAGE 58 Meublé touristique

Les locations temporaires sont désormais très encadrées

PAGE 60 MISER SUR DES BIENS SPÉCIAUX

PAGE 62 Boutiques

Une rentabilité bien plus élevée que dans l'immobilier d'habitation

PAGE 63 Parkings

De 6 à 7% de rendement, voire davantage, en visant les meilleurs quartiers

PAGE 64 SCPI

Les résultats ont été impactés par la crise sanitaire, mais restent impressionnantes

PAGE 66 Viager

Un moyen d'acquérir un bien à prix doux sans pour autant léser le vendeur

PAGE 67 Enchères

De belles affaires, mais il faut se décider après une seule et courte visite

PAGE 68 GÉRER SA LOCATION

PAGE 70 Bail

Mieux vaut confier sa rédaction à un professionnel, agent immobilier ou notaire

PAGE 72 Les obligations du

propriétaire

Garantir la sécurité et la tranquillité du locataire, mais aussi entretenir le logement

PAGE 74 Les devoirs du locataire

Régler le loyer, les charges et respecter le voisinage

PAGE 77 Fin du bail

L'état des lieux de sortie est souvent la source d'importants désaccords

PAGE 80 REVENDRE SON BIEN

PAGE 82 Fixation du prix

Capital livre chaque année la cote détaillée

des principales villes

PAGE 84 Intermédiaires

La petite annonce en ligne est la solution la plus économique

PAGE 85 Dépenses annexes

La liste des frais à payer est plus longue qu'on ne le pense

PAGE 86 Plus-value

Pour ne plus rien devoir au fisc, il faut conserver

son bien trente ans

PAGE 89 LES ACTUS

PAGE 90 Vos droits

Ce qui change pour la consommation

PAGE 92 Vie au bureau

Retour dans l'entreprise: le chef doit-il être plus conciliant? Peut-on oser demander une hausse de salaire en ces temps de crise?

PAGE 94 Grand angle

Le textile vosgien fait de la résistance

PAGE 98 Capital.fr

Des services pour vos projets immobiliers

CONJONCTURE ET NOUVEAUTÉS 2021

PAGES 8 À 12

Les prix de l'immobilier ont fait bien mieux que résister à la pandémie : soutenus par un coût du crédit extrêmement bas, ils ont encore augmenté, de 4% en moyenne, au cours de l'année 2020 ! Pour les futurs investisseurs, cela est rassurant sur la fiabilité du placement, mais ne leur garantit pas la tranquillité absolue. En cause : la montée prévisible du chômage dans les mois à venir, qui risque d'impacter la solvabilité de nombreux locataires, le dispositif d'encadrement des loyers, déjà en vigueur à Paris et à Lille, qu'un nombre croissant d'agglomérations (Lyon, Bordeaux, Grenoble...) demandent à mettre en place, et enfin, s'agissant des logements mal isolés, les travaux de mise aux normes thermiques exigés d'ici 2028 par la loi Climat récemment votée. Explications détaillées de ces nouvelles contraintes et nos conseils pour en tirer le meilleur parti.

17%

HAUSSE DES PRIX
DU MÈTRE CARRÉ ANCIEN
(APPARTEMENTS ET
MAISONS) ENREGISTRÉE
AU COURS DES
SIX DERNIÈRES ANNÉES

52

C'EST LE NOMBRE DE
NOUVELLES COMMUNES
AYANT SOLICITÉ LA MISE
EN PLACE DU DISPOSITIF
D'ENCADREMENT DES
LOYERS

2028

DATE À PARTIR DE
LAQUELLE LES LOGEMENTS
ÉNERGIVORES SERONT
TOUS DÉCLARÉS
«INDÉCENTS», DONC
INTERDITS À LA LOCATION

PHOTO : © VIDAL / BELPRESS/ANDIAFR



EXCLUSIVITE
RESIDENCE LES DURSSES EN VILLE
CONTRE JARDIN, 100M² HALL D'ENTREE
SALLE A MANGER, CUISINE, 2 CHAMBRES, 1 BAIN
ETAGE, 2 SALLE DE BAINS
PARKING, CELLIER

MSI

Toutes nos annonces
sur www.msi-mg.com

Wimereux

562.000 € F.H.

WIMEREUX - EXCLUSIVITE
VILLA INDIVIDUELLE AVEC COMPTEUR A MACHIN
DANS UN QUARTIER CALME, A 100M² D'ETAGE
TERRASSE, 4 CHAMBRES, 2 BAINS, 1 SALLE DE BAINS
Sous Sol, 2 PARKINGS, CELLIER, JARDIN SUR 1000M²

MSI

Wimereux



WIMEREUX
LES Dunes du Golfe

214.000 € F.H.
ref. wimereux127

MSI

Wimereux
www.msi-mg.com

Wimereux

254.400 € F.H.

WIMEREUX ENTRE MER ET LE SOLEIL

RESIDENCE EN VILLE, 100M² HALL D'ENTREE
SALLE A MANGER, CUISINE, 2 CHAMBRES, 1 BAIN
ETAGE, 2 SALLE DE BAINS, PARKING, CELLIER

MSI



Wimereux



WIMEREUX
CONTRE JARDIN, 100M² HALL D'ENTREE, SALLE
A MANGER, CUISINE, 2 CHAMBRES, 1 BAIN, PARKING,
CELLIER, 2 SALLE DE BAINS, JARDIN 1000M²

288.000 € F.H.

ref. wimereux128

MSI

Wissant

105.000 € F.H.

WISSANT

ref. wissant128



Ambienteuse

234.000 € F.H.

ref. ambienteuse128

AMBIEUSE

ÉTAT DU MARCHÉ

Le crédit pas cher reste un solide soutien des prix de la pierre

Contrairement aux pronostics des experts, les vendeurs ont gardé la main : malgré la pandémie qui a paralysé notre économie durant des mois, les prix de la pierre ont continué de grimper (+ 4% en 2020). Et comme le coût du crédit, principal carburant du secteur, reste très faible, un retournement est improbable en 2021. Le seul vrai risque pour le bailleur, c'est d'avoir un locataire qui, perdant son emploi, ne paie plus ses loyers. Encore qu'il existe des solutions pour éviter la casse.

PRIX DU MÈTRE CARRÉ APRÈS SIX ANNÉES DE PROGRESSION CONTINUE, UNE PAUSE EST ATTENDUE D'ICI 2022

Même si les prix ne risquent guère de s'effondrer, la dynamique haussière semble toutefois toucher à sa fin. Logique, après l'envolée des six dernières années, où la cote a progressé de 17%. Une pause est notamment attendue dans les villes où les prix excèdent désormais 4 000 euros le mètre carré, comme Nice, Bordeaux, Lyon ou Paris, qui a crevé le seuil des 10 000 euros. La Fnaim, fédération qui regroupe près de 9 000 agences, y attend même une baisse de 2 à 3% d'ici 2022. Pas de quoi, néanmoins, différer son projet

d'achat : si, comme prévu, la reprise économique est au rendez-vous, les prix redresseront rapidement la tête.

LOYERS LA CRISE SANITAIRE A ENTRAÎNÉ DES BAISSES DANS UNE DIZAINE DE GRANDES MÉTROPOLÉES

L'heure est à la modération des loyers : ils n'ont augmenté que de 0,20% en 2020, soit moins que l'inflation (0,50%), et d'à peine 0,1% sur un an au premier trimestre 2021. La crise sanitaire a même entraîné des baisses dans une dizaine de grandes métropoles, telles que Paris (- 4,5%), Annecy (- 3%), Nice (- 1,5%) ou Le Havre (- 1%). Et, avec la nouvelle loi sur l'encaissement des loyers ajoutée aux mesures de plafonnement à la relocation (lire page 9), il ne faut pas s'attendre à ce qu'ils remontent de sitôt. Tenez-en compte dans vos calculs de rentabilité.

TAUX DE CRÉDIT ILS RESTENT TRÈS BAS, MAIS LES BANQUES ONT RELEVÉ LEURS EXIGENCES DE SOLVABILITÉ

Le retour de l'inflation (+0,98% au premier trimestre 2021) n'est pas une bonne nouvelle pour les investisseurs : si la tendance s'accentuait, les banquiers remonteraient leurs taux de crédit. Selon les pro-

jections, la hausse serait toutefois modeste : de 1% en moyenne (hors assurance), on passerait à 1,2 ou 1,3% d'ici la fin de l'été. Attention quand même : face au risque de remontée du chômage, les banques ont relevé leurs exigences de solvabilité. Faute d'avoir le bon profil (CDI, apport de 10%, endettement inférieur à 35%...), vous écoperez plutôt d'un taux à 1,5 ou 2%...

LOCATAIRES DÉFAILLANTS PAR SÉCURITÉ, MIEUX VEUT SOUSCRIRE UNE ASSURANCE LOYERS IMPAYÉS

On peut certes compter sur le rebond de l'économie pour redonner de l'air aux locataires fragilisés par la crise. Le risque de voir le nombre d'impayés de loyer croître dans les mois à venir est néanmoins assez élevé. Comment éviter d'être piégé ? Il est toujours possible de demander une caution solidaire au locataire, autrement dit un garant qui paiera le loyer en cas de défaillance. Et s'il n'en a pas, ou que le garant en question manque de fiabilité ? Reste une parade très efficace : l'assurance loyers impayés. Vous pouvez dénicher une offre de qualité à moins de 3% des loyers et des charges encaissés (lire notre sélection de contrats à la page 9). •

PHOTO : © XIONGHAO - STOCKADOBGE.COM

Le dernier point haut du marché avait été atteint en 2011. Il a été dépassé à la fin de l'année 2019.



LES PRIX ONT CREVÉ LEUR PLAFOND HISTORIQUE

ANNÉES	PRIX DU M ² (EN EUROS)
2010	3 309
2011	3 594
2012	3 484
2013	3 428
2014	3 328
2015	3 388
2016	3 461
2017	3 491
2018	3 530
2019	3 650
2020	3 844

* Dans l'ancien, pour les appartements, France entière.

Avec une hausse de 2,25% en moyenne depuis 2015, les prix des appartements ont crevé leur plafond historique de 2011. L'année 2021 pourrait toutefois donner un coup d'arrêt à cette inflation : un recul de 2 à 3% est même attendu dans les métropoles devenues inabordables (Paris, Lyon, Nice...). Malgré ces quelques trous d'air, la probabilité pour que la tendance de fond s'inverse est faible : tant que le crédit sera bon marché (et cela pourrait durer plusieurs années), la cote s'orientera à la hausse.

LOYERS APPLICABLES Les règles se durcissent dans les zones très urbanisées

Fixer le loyer à votre guise ne sera bientôt plus possible si votre bien se situe dans une agglomération à très forte densité urbaine, comme celles de Bordeaux, de Grenoble ou de Lyon. Vous devrez compter avec le principe d'encadrement des loyers, déjà mis en place à Paris, à Lille et dans neuf communes de la banlieue parisienne. Une limitation qui s'ajoute à celle existant depuis huit ans sur les loyers de relocation dans les 28 zones les plus «tendues» du pays. Mais les pouvoirs publics ne sont pas les seuls à vous avoir à l'œil. Les locataires sont aujourd'hui bien informés. En cas d'abus, certains n'hésitent plus à aller en justice pour faire valoir leurs droits.

ZONE LIBRE LE BAILLEUR DÉTERMINE LIBREMENT LE MONTANT DU LOYER, Y COMPRIS À LA RELOCATION DU BIEN

La fixation du loyer est libre là où l'offre de logements est suffisante pour satisfaire la demande, ce qui est le cas dans toutes les communes situées hors des 28 grandes zones urbanes définies par la loi (lire plus bas). Le propriétaire peut alors fixer le loyer de son bien comme il l'entend, qu'il s'agisse d'une première location ou d'une relocation suite au départ du locataire.

ZONE ENCADRÉE LE NIVEAU DES LOYERS DEVRAIT BIENTÔT ÊTRE LIMITÉ DANS BEAUCOUP DE MÉTROPOLES

Lyon, Villeurbanne, Bordeaux, Grenoble, Montpellier, plus une vingtaine de communes de l'Ile-de-France... Au total, 52 villes ont demandé la mise en place de l'encadrement des loyers. Comme à Lille, à Paris et, depuis le 1^{er} juin 2021, dans neuf communes de sa périphérie (Aubervilliers, Epinay, L'Île-Saint-Denis, La Courneuve, Pierrefitte, Saint-Denis, Saint-Ouen, Stains et Villette), où la mesure est déjà appliquée, ces villes devraient donc bientôt être autorisées à limiter le niveau des loyers: à la mise en location et au changement de locataire, le bailleur n'aura pas le droit de fixer un

52 villes viennent de solliciter la mise en place de l'encadrement des loyers

loyer supérieur de 20% au loyer médian dit «de référence», fixé par des observatoires indépendants (pour Lille, Paris et sa banlieue, les références sont accessibles sur le site Service-public.fr). Un complément de loyer, au montant libre, pourra toutefois être appliqué en cas de prestation exceptionnelle (terrasse, jardin, vue sur monument...). Attention, car en cas de non-respect du dispositif, le locataire sera en droit de contester le loyer pratiqué (ou le complément exigé) dans

les trois mois de la signature du bail. Le propriétaire devra baisser son loyer et restituer le trop-perçu au locataire dans un délai de deux mois. A défaut d'obtempérer dans le temps imparti, il écopera d'une amende pouvant atteindre 5 000 euros. A noter: les biens meublés sont aussi visés par cette mesure d'encadrement. Le loyer de référence peut être majoré de 10 à 15%, compte

UNE BONNE ASSURANCE LOYERS IMPAYÉS EST INDISPENSABLE

DISTRIBUTEUR DU CONTRAT (ASSUREUR)	COÛT DE L'ASSURANCE ⁽¹⁾	PLAFOND D'INDEMN. DES LOYERS	PLAFOND D'INDEMN. DES DÉGRADATIONS ⁽²⁾	PLAFOND DE PROTECTION JURIDIQUE ⁽³⁾
Sacapp (Matmut)	2,75%	80 000 euros ⁽⁴⁾	2 300 euros ⁽⁵⁾	16 000 euros ⁽⁶⁾
Protection loyer (Axa)	2,77%	90 000 euros ⁽⁷⁾	10 000 euros	20 000 euros ⁽⁸⁾
Interassurances (Fidelidade)	2,98% ⁽⁹⁾	70 000 euros ⁽¹⁰⁾	10 000 euros	8 000 euros

(1) En pourcentage des loyers bruts (charges comprises). (2) Par sinistre. (3) Prise en charge des frais de justice, par sinistre, en cas de litige avec le locataire, un voisin, le syndic ou le concierge. (4) Indemnisation limitée à 24 mois. (5) Franchise de 400 euros. (6) Franchise de 230 euros. (7) Avec un plafond de 3 100 euros par mois. (8) Franchise de 250 euros. (9) 2,83% sans la protection juridique. (10) Avec un plafond de 3 500 euros par mois, et dans la limite de 24 mois.

Avec la montée attendue du chômage, souscrire une assurance loyers impayés n'est pas un luxe. Prise en charge des loyers, des dégradations, des frais d'avocat en cas de litige: l'étendue des couvertures est large. Et on trouve de très bonnes offres à moins

de 3% (des loyers et des charges), sachant que les cotisations sont déductibles si l'on opte pour le régime fiscal réel (lire page 34). Si le locataire est un salarié gagnant moins de 1 500 euros net par mois, il est éligible (quel que soit son âge depuis le 4 juin 2021) à la caution

publique Visale. Avantage pour le bailleur: elle est totalement gratuite et garantit les loyers et les dégradations durant 36 mois. Seul bémol, elle ne couvre que les biens dont le loyer (charges incluses) est inférieur à 1 500 euros en Ile-de-France, et à 1 300 euros ailleurs.

tenu du fait que les loyers des meublés sont plus élevés. Là aussi, un complément de loyer pourra être appliqué si le logement propose des équipements de haut niveau (mobilier design, home-cinéma, climatisation...).

ZONE PLAFONNÉE IMPOSSIBLE, SAUF EXCEPTION, D'AUGMENTER LE LOYER ENTRE DEUX LOCATAIRES

Tous les secteurs d'urbanisation continue de plus de 50 000 habitants, où il existe un fort déséquilibre entre l'offre et la demande de biens, sont classés en zone «tendue». Une définition qui regroupe les 28 plus grandes agglomérations du pays, comme celles de Bordeaux, de Toulon, de Nantes ou de Nice, soit près de 1 200 communes au total (liste disponible sur le site Service-public.fr). Ici, les loyers de relocation sont dits «plafonnés»: le bien doit y être proposé au même niveau de loyer que précédemment, tout en respectant les limites fixées dans les villes où l'encadrement

Au moins trois références sont exigées pour augmenter un loyer sous-évalué

rement des loyers est en vigueur. Il y a toutefois des exceptions. Le loyer est ainsi totalement libre si le logement est resté vacant plus de dix-huit mois avant d'être loué, ou, depuis janvier 2020, s'il a fait l'objet de travaux d'un montant égal à une année de loyer, et qu'il affiche une performance énergétique minimale (étiquette énergie de A à E). Et si le bien est manifestement sous-évalué ou que de gros travaux y ont été effectués, une hausse mesurée de loyer peut, sous certaines conditions, être appliquée (lire plus bas).

RENOUVELLEMENT DE BAIL

LE LOYER NE PEUT ÊTRE MAJORÉ QUE DE LA VARIATION D'UN INDICE OFFICIEL

Les conditions d'augmentation du loyer au renouvellement du bail, c'est-à-dire à la reconduction de la location avec le même occupant, sont claires : que le bien soit situé en zone libre ou pas, son loyer ne peut être réévalué que de la variation de l'indice IRL (lire la définition plus bas), sous réserve qu'une telle clause de révision ait été insérée dans le bail initial. A défaut, la loi vous interdit d'augmenter le loyer, sauf, comme pour un changement de locataire, en cas de gros travaux effectués ou de sous-évaluation « manifeste ».

MAJORIZATION LA HAUSSE DE LOYER PROPOSÉE PAR LE PROPRIÉTAIRE DU BIEN DOIT TOUJOURS ÊTRE JUSTIFIÉE

Si le bien apparaît sous-évalué et est situé en zone libre, son loyer peut aujourd'hui être majoré sans problème (lire page 11 les modifications prévues en 2023), au renouvellement du bail ou au changement de locataire. S'il est en zone tendue, il peut aussi être réévalué, mais sans que la hausse puisse excéder la plus élevée des deux limites suivantes : 50% de la différence entre le loyer moyen du voisinage et le loyer actuel, ou 15% du coût des éventuels travaux d'amélioration réalisés au cours du bail précédent, si le montant de ces travaux équivaut au minimum à



PHOTO : PACSHOT - STOCKADORE.COM

LE LOCATAIRE PEUT CONTESTER UNE AUGMENTATION DE LOYER

S'il l'estime injustifiée, le locataire peut refuser la proposition d'augmentation de loyer du bailleur (lire les conditions ci-dessous), au renouvellement de bail comme en cas de nouvelle location. Il a trois mois pour exprimer son désaccord. Le propriétaire devra alors saisir la

commission départementale de conciliation (CDC) pour tenter de faire valoir son droit ou d'obtenir un compromis satisfaisant. Faute d'accord, il doit s'adresser au tribunal pour trancher le litige. Qu'elle soit acceptée par le locataire ou décidée par la justice, l'augmentation de loyer appliquée

lors du renouvellement de bail ne prendra pas effet immédiatement. Si elle est inférieure à 10% du loyer initial, elle sera établie sur la durée du nouveau bail, à raison d'un tiers par an pendant trois ans. Si elle est supérieure à 10%, elle s'appliquera à raison d'un sixième par an pendant six ans.

une demi-année de loyer. S'y ajoute, depuis 2021, une autre condition : présenter une étiquette énergie allant de A à E. Dans tous les cas, la majoration de loyer prévue doit être motivée. La loi exige au moins trois références de loyers plus élevés que le vôtre (dans des biens proches et de standing comparable), chiffre porté à six dans les agglomérations de plus de 1 million d'habitants. La proposition d'augmentation doit être adressée au locataire en place six mois au moins avant la fin du bail, sachant qu'elle peut toujours être contestée (lire l'encadré ci-dessus).

RÉVISION ANNUELLE LE BAILLEUR DISPOSE D'UN DÉLAI D'UN AN POUR APPLIQUER L'INCREMENTATION LÉGALE

Quelle que soit la localisation du bien (zone tendue ou pas), une fois le loyer fixé, il peut être augmenté chaque année à la date anniversaire du bail, à condition

qu'une clause de revalorisation insérée dans le contrat le permette. Comme pour les renouvellements de baux, la hausse ne peut excéder la variation annuelle de l'indice de référence des loyers (IRL), qui correspond à l'évolution de l'inflation (horstabac et loyers) sur un an. Soit, pour le 1^{er} trimestre 2021, une hausse de 0,09%. Le bailleur a un an pour appliquer son augmentation. En cas de refus du locataire, il a aussi un an, à compter de la date de révision, pour se pourvoir en justice et réclamer les sommes dues. Le loyer peut exceptionnellement être révisé en cours de bail lorsque le bailleur et le locataire se sont entendus sur ce point à la signature, ou par l'ajout d'un avenant, ou encore par l'existence de travaux d'amélioration entrepris par le propriétaire. Dans ce cas, une clause du bail (ou de l'avenant) fixe la majoration du loyer qui deviendra applicable après l'achèvement des travaux. •

Pour le premier trimestre 2021, la hausse légale des loyers s'établit à 0,09%

En dernier recours, c'est le tribunal qui décidera si la hausse de loyer prévue peut être refusée par le locataire.

NORMES ÉCOÉNERGÉTIQUES

De très lourds travaux bientôt rendus obligatoires

Eradiquer, d'ici 2028, toutes les passoires thermiques : c'est l'objectif de la loi Climat, votée le 4 mai dernier. Plus de 4 millions de biens sont concernés (étiquette énergie F ou G), dont 1,7 million dans le parc locatif privé. Au menu : des aides financières afin que les propriétaires puissent engager les travaux nécessaires (le coût d'une grosse rénovation écoénergétique peut excéder 20 000 euros), mais aussi des sanctions, allant jusqu'à l'interdiction de louer son bien, pour ceux qui refuseraient d'obtempérer dans les délais fixés. Récapitulatif des mesures prévues, étape par étape, dans les sept années à venir.

DEPUIS 2021 LES LOYERS DES LOGEMENTS LES PLUS ÉNERGIVORES NE PEUVENT PLUS ÊTRE AUGMENTÉS

Petit retour en arrière : avant même la loi Climat, certaines dispositions avaient été prises pour inciter les loueurs de biens énergivores à rectifier le tir. Depuis janvier 2021, en zone tendue, interdiction leur est faite d'augmenter le loyer sans avoir entrepris les travaux permettant d'obtenir une étiquette énergie située entre A et E (consommation inférieure à 330 kilowattheures par mètre carré et par an). A noter aussi, depuis le 1^{er} juillet dernier, la création d'un diagnostic de performance énergétique (DPE) plus fiable, tenant compte de toutes les spécificités du bien (qualité de l'isolation, type de fenêtres, mode de chauffage...). Il doit figurer sur toute annonce de vente ou de location, sous peine de 3 000 euros d'amende.

À PARTIR DE 2022 LA VENTE D'UN BIEN MAL ISOLÉ DEVRA COMPORTER UNE ESTIMATION DES TRAVAUX À FAIRE

Dès janvier 2022, un audit énergétique sera obligatoire en cas de vente d'un bien mal isolé (étiquette au-delà de E). Cet audit – comptez entre 500 et 800 euros de frais – devra être annexé au DPE, et comprendre une estimation du coût des travaux requis pour améliorer le confort du bien, ainsi que les économies d'énergie qui en découlent. Par ailleurs, toutes les

annonces de vente et de location devront faire état des dépenses d'énergie du bien. Attention : dès janvier 2023, partout en France (et plus seulement en zone tendue), il ne sera plus possible d'augmenter le loyer d'un logement dont l'étiquette est F ou G. Quant aux biens dépourvus de toute isolation (on en compte près de 70 000), ils ne pourront plus être loués.

À PARTIR DE 2025 LES LOGEMENTS SANS ISOLATION DÉCENTE DEVONT TOUS ÊTRE RETIRÉS DE LA LOCATION

Deuxième grosse sanction pour les bailleurs : les 700 000 biens étiquetés G, figurant donc parmi les plus mal isolés (consommation supérieure à 450 kilowattheures), seront considérés comme «indécent». Sauf à être réhabilités, ils ne pourront plus être proposés à la location (les baux en cours ne seront pas concer-

nés). En cas d'infraction à cette réglementation, le locataire sera en droit d'exiger la mise en conformité. Notez aussi qu'à la revente l'obligation de fournir un audit énergétique à l'acquéreur sera étendue aux logements dotés d'une étiquette E.

À PARTIR DE 2028 PLUS AUCUNE PASSOIRE THERMIQUE NE SERA ADMISE SUR LE MARCHÉ LOCATIF

Dernière mesure signant la fin des passoires thermiques : en janvier 2028, les 980 000 habitations classées F (plus de 330 kilowattheures) seront interdites à la location. Les bailleurs concernés devront faire des travaux ou sortir du marché. En cas de vente, l'annonce devra alors mentionner le non-respect du seuil maximal de consommation. A signaler : en 2034, les mêmes dispositions s'appliqueront aux 2,6 millions de logements notés E. •



LES RÉNOVATIONS EXIGÉES SONT SUBVENTIONNÉES PAR L'ÉTAT

Accessible à tous les propriétaires, y compris aux bailleurs, MaPrimeRénov' est la nouvelle aide à la rénovation énergétique. En maison et pour la partie privative des biens en copropriété, elle peut couvrir de 40% des travaux pour les ménages les plus aisés à 90% pour les plus mo-

destes. Pour les parties communes des immeubles, l'aide, gérée par le syndic, atteint 25% du coût des travaux, limitée à 3 750 euros par logement (sans condition de revenus), sous réserve de réduire la facture d'énergie de 35%. Un bonus de 500 à 1 000 euros par logement est versé si son éti-

quette passe entre A et E. Ces aides sont cumulables avec les certificats d'économie d'énergie (CEE) issus des entreprises fournissant du carburant (Auchan, Total, Engie...), les primes octroyées variant de 600 euros (chaudière) à plus de 2 000 euros (isolation des murs et de la toiture).

IMPÔTS FONCIERS Les loyers sont taxés via un système d'acomptes automatiques

Depuis janvier 2019 et la mise en place du prélèvement à la source de l'impôt sur le revenu, la taxation de vos loyers obéit à un dispositif spécifique : c'est le fisc qui préleve directement un acompte (chaque mois ou chaque trimestre) sur votre compte bancaire, donc au fur et à mesure de l'encaissement de vos loyers. Explications.

TAUX DE PRÉLÈVEMENT IL EST BASÉ SUR LA DERNIÈRE DÉCLARATION DE REVENUS QUE VOUS AVEZ ENVOYÉE

Les services fiscaux déterminent le taux de prélèvement (incluant les taxes sociales à 17,2%) applicable sur vos loyers en se basant sur votre dernière déclaration de revenus globale, sans tenir compte des réductions d'impôts dont vous pouvez bénéficier (lire l'encadré ci-contre). Ce taux est ensuite susceptible d'évoluer tous les ans (en septembre), en fonction de vos déclarations de revenus successives, lesquelles permettront aussi au fisc de calculer l'impôt définitif de l'année précédente, en tenant compte des sommes déclarées, des avantages fiscaux obtenus et de l'évolution de votre situation de famille (mariage, enfants...). Selon le résultat obtenu, dans le courant du mois de septembre de chaque année, le fisc vous réclamera un supplément d'impôts ou vous remboursera le trop-payé.

ACOMPTE FISCAUX VOUS POUVEZ DÉCIDER D'ÊTRE PRÉLEVÉ, AU CHOIX, CHAQUE MOIS OU CHAQUE TRIMESTRE

Les prélèvements d'impôts sont effectués selon l'échéancier suivant : les loyers déclarés en 2021 servent de base au calcul des acomptes exigibles du 1^{er} septembre 2021 au 31 août 2022, les loyers déclarés au printemps 2022 prenant ensuite le relais pour le montant des acomptes à payer entre le 1^{er} septembre 2022 et le 31 août 2023. Et ainsi de suite chaque année. Notez que ces acomptes sont normalement prélevés le 15 de chaque mois, mais il est possible d'opter pour une ponction trimestrielle via votre espace personnel du site de l'administration fiscale (Impots.

PHOTO : © LEONID ANDRONOV - STOCKADDBE.COM



Dès janvier, l'acheteur d'un bien locatif neuf reçoit une avance égale à 60% de la réduction d'impôts due.

AVANTAGE FISCAL DANS LE NEUF : VERSÉ EN DEUX TEMPS

Les réductions d'impôts accordées au titre des investissements réalisés dans la pierre (Pinel, Censi-Bouvard, Malraux, Denormandie...) n'ont pas été remises en cause par le prélèvement à la source. La règle générale veut que le fisc régularise votre situation (donc vous reverse votre dû) en septembre de chaque année, au vu des éléments indiqués dans votre déclaration de revenus du printemps. S'agissant des achats de biens locatifs neufs, un système d'acomptes a toutefois été instauré afin de réduire l'effort de trésorerie des investisseurs : le 15 janvier de chaque année, ils reçoivent une avance égale à 60% de l'avantage fiscal, le solde étant versé l'été suivant.

gouv.fr), auquel cas les prélèvements tombent le 15 février, le 15 mai, le 15 août, puis le 15 novembre de chaque année.

PREMIÈRE LOCATION DEMANDEZ UN PRÉLÈVEMENT ANTICIPÉ POUR ÉVITER UNE GROSSE RÉGULARISATION

Si vous louez un bien pour la première fois en 2021, le paiement d'acomptes ne débutera logiquement qu'en septembre

2022, lorsque le fisc aura pris connaissance de la perception de ces loyers. Il y a toutefois moyen, via le site des impôts, de demander à être prélevé par anticipation, afin d'éviter une trop grosse régularisation en 2022. A signaler : si vos charges s'avèrent supérieures aux loyers perçus dans l'année, autrement dit si vous avez constaté un déficit foncier (lire page 48), aucun prélèvement ne sera effectué.

MODULATION UNE DIMINUTION DES ACOMPTE PEUT ÊTRE ACCORDÉE SI VOS RECETTES LOCATIVES CHUTENT

L'inconvénient du système mis en place est qu'il ne s'adapte pas en temps réel aux variations de revenus locatifs : les acomptes fixés seront prélevés même si le montant des loyers perçus diminue en cours d'année, par exemple pour cause d'impayé. La seule parade sera alors d'avertir le fisc de la nouvelle situation, afin qu'il réduise en conséquence ses prélèvements, mais il n'acceptera de le faire que si le montant d'impôt annuel qui en résulte est inférieur à 10% à celui prévu au départ. En revanche, si vous arrêtez de louer votre bien, vous pouvez faire cesser totalement les ponctions fiscales (comptez deux mois de délai), sur simple demande faite à votre centre des impôts ou en passant par le site Internet habituel. •

Pourquoi privilégier la réparation des appareils électroménagers ?

Chaque année en France, près de 21 kg d'équipements électriques ou électroniques (réfrigérateurs, téléphones, ordinateurs...) sont jetés par habitant⁽¹⁾.

Pourtant, dans bien des cas, ils pourraient être réparés.

Choisir cette solution, c'est contribuer au prolongement de la durée de vie des produits et participer à la réduction des déchets.

Réduire les déchets

Aujourd'hui, seules 40 % des pannes⁽²⁾ des appareils électriques et électroniques donnent lieu à une réparation en France. C'est peu, surtout quand on sait que 71 % des achats de lave-linges⁽³⁾ ont été effectués pour remplacer un appareil tombé en panne.

C'est pourquoi l'État rend désormais obligatoire l'affichage d'un indice de réparabilité pour certains appareils (lave-linge, smartphones, ordinateurs et téléviseurs). Cette note de 0 à 10 permet d'indiquer au consommateur si le produit est réparable, difficilement réparable ou non réparable. Le consommateur peut ainsi faire un achat éclairé, l'objectif étant de passer de 40 % à 60 %⁽⁴⁾ de taux de réparation pour les appareils électriques et électroniques d'ici 5 ans.

Économiser des ressources

La réparation permet de prolonger la durée de vie des produits avant qu'ils ne deviennent des déchets mais elle permet aussi d'économiser des matières premières et des ressources énergétiques. Par exemple, pour fabriquer un téléviseur

de 30 à 40 pouces, près de 300 kg de matières premières sont nécessaires et sa fabrication engendre l'émission de 374 kg de CO₂⁽⁵⁾.

On se retrouve souvent démunis lorsqu'un appareil tombe en panne hors garantie et il paraît alors plus facile de se tourner vers une offre de produit neuf. C'est pour y remédier que MAIF s'implique pleinement dans le développement de solutions pour faciliter l'accès à la réparation.

Depuis 2016, MAIF est partenaire de la Fondation Repair Café, dont elle soutient le développement en France. L'objectif est de changer les mentalités face au gaspillage, combattre l'obsolescence programmée et encourager la solidarité. Le grand public est invité à se former avec des experts bénévoles présents dans le Repair Café⁽⁶⁾. Ces passionnés partagent leurs connaissances et permettent un apprentissage par l'expérimentation.

Assurer la panne

MAIF propose à ses sociétaires de réparer les appareils électroménagers de moins de 5 ans en cas de panne lorsque c'est possible⁽⁷⁾.



Un lave-linge est composé en moyenne de⁽⁸⁾ :

ACIER	37 kg	BÉTON	18 kg
PLASTIQUE	13 kg	ALU	2,7 kg
VERRE	1,9 kg	AUTRE	1,9 kg
CUIVRE	1,4 kg		

Avec cette garantie incluse dans la formule 3 du contrat d'assurance habitation, les appareils remis en état sont plus longtemps utilisables.



PLANIFIER SON PROJET

PAGES 16 À 20

Ce n'est pas parce qu'on peut aujourd'hui emprunter à très bas coût, parfois à moins de 1%, qu'il faut s'engager dans une opération immobilière sur un coup de tête. En plus du crédit qu'il vous faudra rembourser chaque mois pendant quinze ou vingt ans, vous devez intégrer dans votre budget un certain nombre de dépenses auxquelles aucun investisseur n'échappe s'il achète un appartement, tels les honoraires de syndic, les assurances et autres charges courantes de copropriété. Sans parler des impôts sur les loyers et de la taxe foncière. Gare aussi aux déconvenues si, comme c'est souvent le cas, le logement n'est pas dans un état impeccable et exige quelques travaux de réfection avant d'être loué: trouver un artisan dont les devis sont fiables, les prix raisonnables et le travail réalisé dans les délais fixés n'est pas aussi facile qu'on le croit.

35%

PROPORTION MAXIMALE
DE VOS REVENUS NETS
QUE LE BANQUIER VOUS
AUTORISE À CONSACRER
AU REMBOURSEMENT
DE VOTRE CRÉDIT

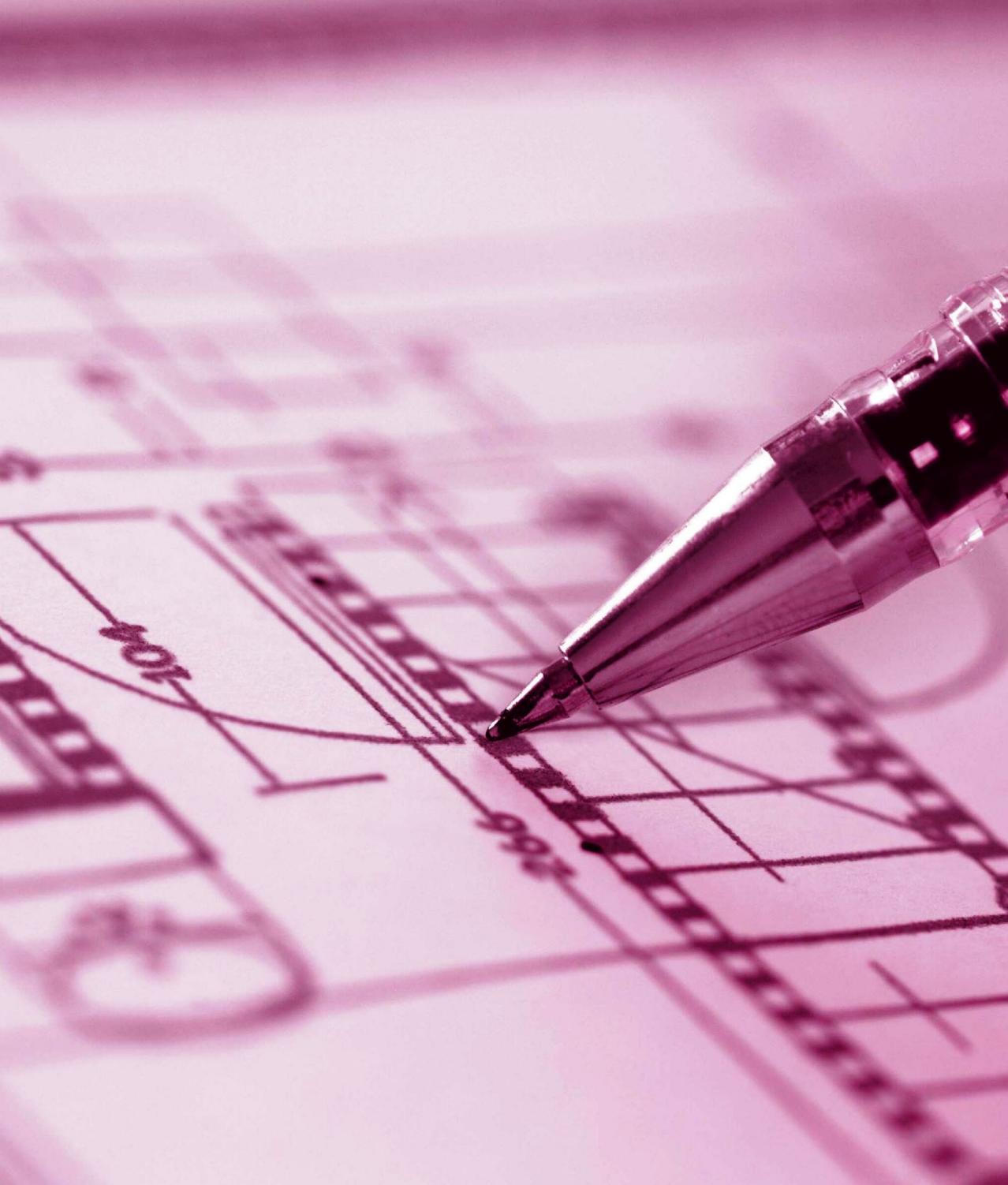
0,75%

TAUX DE CRÉDIT SUR
QUINZE ANS (HORS
ASSURANCES) QUE VOUS
POUVEZ DÉCROCHER
ACTUELLEMENT AVEC UN
TRÈS BON DOSSIER

500 €

MONTANT MOYEN À VERSER
À UN ARCHITECTE POUR
QU'IL VÉRIFIÉ LA BONNE
CONFORMITÉ DES TRAVAUX
EFFECTUÉS DANS VOTRE
LOGEMENT

PHOTO: © FANCHY - STOCKADOBEE.COM



BUDGET

Revenus, charges, fiscalité, apport : tout doit être évalué avec précision

Devenir propriétaire exige souvent un effort financier. En avez-vous les moyens ? Autrement dit, vos revenus sont-ils suffisants pour en consacrer le tiers au remboursement du prêt, sans trop réduire votre train de vie ? Pensez aussi à l'apport réclamé par le banquier : au moins 10% du prix d'achat. Pouvez-vous réunir cette somme à l'aide de vos économies ? Tout cela doit être évalué précisément, car si, dès le départ, vous avez mal fait vos comptes, notamment en oubliant qu'une location peut coûter cher en taxes et frais de réfection, mieux vaudra faire marche arrière.

TAUX D'ENDETTEMENT LES ÉCHÉANCES DU CRÉDIT NE DOIVENT PAS EXCÉDER 35% DE VOTRE REVENU

Première question à vous poser : quel montant pouvez-vous consacrer au remboursement de votre prêt ? La réponse est simple : depuis janvier 2021, selon la directive du Haut Conseil de stabilité financière, les échéances qui vont tomber chaque mois (y compris l'assurance

décès-invalidité) ne doivent pas dépasser 35% de vos revenus nets mensuels. Si vous gagnez 3 500 euros net par mois, pas question de payer plus de 1 225 euros, cela fragiliserait votre budget. Le calcul est toutefois un peu plus compliqué, car la banque tient aussi compte de vos charges fixes (loyers, autres crédits...), ce qui réduit votre capacité d'emprunt, mais, en sens inverse, intègre vos loyers à venir et les revenus de vos placements. Les banques sont aussi très sensibles à l'importance de votre patrimoine et à la stabilité de votre emploi : mieux vaut être en CDI qu'en CDD pour être bien traité.

APPORT PERSONNEL PLUS IL EST GROS, MOINS LES MENSUALITÉS DU PRÊT À REMBOURSER SERONT ÉLEVÉES

Sauf exception, les banques exigent un apport personnel d'au moins 10% du prix d'achat (commission d'agence incluse), ce qui correspond à peu près aux frais de notaire. Cet apport doit être constitué de fonds personnels, c'est-à-dire vos économies. En effet, des compléments d'ap-

ports comme le 1% logement ou le prêt du PEL ne sont admis que pour le financement d'une habitation principale. Bien entendu, plus votre apport est important, plus les conditions de prêt sont attractives (la banque prend moins de risques) et moins les mensualités seront élevées.

EFFORT D'ÉPARGNE IMPÔTS, TRAVAUX ET AUTRES CHARGES DE PROPRIÉTÉ AUGMENTENT L'ADDITION

N'espérez pas trop financer la totalité des mensualités de crédit avec vos loyers (voyez dans le tableau les montants dus chaque mois pour 250 000 euros empruntés). Assez souvent, ils n'en remboursent qu'une partie, et vous devrez vous organiser pour payer la différence. Car de ces loyers bruts doivent être retranchés les impôts, les frais de gestion, les charges, les assurances, la taxe foncière... Et entre deux locations, vous aurez parfois à payer des frais de réfection. Bref, vous devez être aussi réaliste que possible pour calculer ces dépenses et les inscrire dans votre budget. Si elles risquent d'excéder vos possibilités, mieux vaut réduire votre endettement, soit en augmentant (si vous le pouvez) votre apport personnel, soit en choisissant un projet plus raisonnable, soit en utilisant l'un des leviers fiscaux existants (lire le paragraphe ci-dessous).

AVANTAGES FISCAUX ILS PEUVENT VOUS REDONNER DE L'OXYGÈNE SI VOTRE BUDGET EST UN PEU SERRÉ

Pinel, Censi-Bouvard, Denormandie, amortissement des biens meublés, déductibilité des travaux... Les dispositifs visant à réduire le niveau d'imposition ne manquent pas. A condition d'être en situation d'en profiter pleinement (les mécanismes et les critères d'éligibilité sont détaillés plus loin dans ce guide), ils permettront d'alléger le fardeau des mensualités de crédit, donc de redonner de l'oxygène aux investisseurs dotés d'un budget un peu serré. Sans oublier l'effet bénéfique sur la rentabilité servie : dopée par le bonus fiscal octroyé par l'Etat, elle excédera le plus souvent 4 ou 5% l'an. •

CE QU'IL VOUS FAUDRA REMBOURSER CHAQUE MOIS À LA BANQUE SELON LE TAUX DÉCROCHÉ ET LA DURÉE DU CRÉDIT

TAUX D'INTÉRÊT	MENSUALITÉS À RÉGLER (1) POUR 250 000 EUROS EMPRUNTÉS SUR UNE DURÉE DE...				
	7 ANS	10 ANS	15 ANS	20 ANS	25 ANS
0,80%	3 095 euros	2 205 euros	1 510 euros	1 160 euros	-
1%	3 210 euros	2 225 euros	1 530 euros	1 185 euros	975 euros
1,20%	3 140 euros	2 245 euros	1 555 euros	1 205 euros	1 000 euros
1,40%	3 160 euros	2 270 euros	1 575 euros	1 230 euros	1 020 euros
1,60%	-	2 290 euros	1 595 euros	1 250 euros	1 045 euros

(1) Assurance décès-invalidité incluse, au taux moyen de 0,35% par an. Les mensualités à payer ne sont indiquées que pour les taux habituellement proposés par les banquiers sur les durées fixées.

Ce tableau vous indique les montants à régler chaque mois pour 250 000 euros d'emprunt (à diviser par deux, par exemple, pour 125 000 euros). De quoi

estimer l'effort d'épargne à faire pour boucler votre budget. Car attention, sauf à avoir un apport de plus de 20%, à allonger la durée du prêt (mais il coûte alors plus cher), ou

à utiliser un dispositif de défiscalisation, une fois déduites les charges de propriété, il est probable que les loyers perçus ne couvriront pas la totalité des mensualités dues.

C'est possible
de recommander
sa banque.
Surtout quand
elle propose des
crédits immobiliers
avec des taux
parmi les plus bas
du marché.⁽¹⁾

Chez Boursorama Banque,
près de la moitié de nos nouveaux clients
viennent sur les conseils d'un proche.⁽²⁾



**Boursorama
Banque**

La banque qu'on a envie de recommander.

(1) Montant minimum pour réaliser un dossier de financement fixé à 100 000 €. Délai de réflexion de 10 jours. Vente subordonnée à l'obtention du prêt; à défaut, le vendeur doit rembourser les sommes versées. (2) Étude réalisée par Boursorama Banque sur la base des clients Boursorama Banque ayant ouvert un 1^{er} compte bancaire en 2020. BUZZMAN® BOURSORAMA - Société Anonyme au capital de 41 308 483,20 € - RCS Nanterre 351 058 151 - TVA 69 351 058 151 - 44 rue Traversière 92100 Boulogne-Billancourt.



CRÉDIT Des taux toujours extrêmement bas, surtout si l'on présente un bon dossier

Même si, dans le sillage de la reprise économique, il faut s'attendre dans les mois à venir à une légère remontée des taux d'intérêt, les investisseurs immobiliers n'ont pas à se plaindre : ils pourront encore emprunter en 2021 à très bas coût, autour de 1% sur quinze ans. Obtenir un rabais supplémentaire n'est pas impossible, surtout avec un bon dossier (apport de 20%, CDI, hauts revenus...), mais c'est sur le terrain de l'assurance décès-invalidité, où la concurrence est rude, qu'il y a le plus à gagner désormais. Idem pour les garanties exigées : au lieu de la classique hypothèque, il faut préférer la formule du cautionnement, nettement moins chère.

TAUX DE PRÊT DES OFFRES À MOINS DE 0,70% SUR QUINZE ANS POUR LES MEILLEURS PROFILS D'EMPRUNTEUR

Depuis maintenant deux ans, les taux proposés (y compris par les banques en ligne comme Boursorama Banque, BforBank ou ING) sont très faibles : entre 0,80 et 1,20% sur quinze ans, voire au-dessous de 0,70% pour les meilleurs profils. Même si l'inflation repartait à la hausse d'ici fin 2021, ces taux ne devraient pas monter de plus de 0,3 point. On restera donc sur des coûts de crédit très attractifs, d'autant plus que les banques vont continuer leur guerre des taux pour attirer les clients. Notez toutefois

que ce n'est pas le taux affiché mais le TAEG (taux annuel effectif global) qui doit être l'élément de comparaison, car il intègre l'ensemble des frais (intérêts, gestion du dossier, assurance et garanties).

ASSURANCE EMPRUNTEUR

LES COMPAGNIES SPÉCIALISÉES SONT BEAUCOUP MOINS GOURMANDES

Destinée à rembourser le capital dû en cas de décès ou d'invalidité, l'assurance est calculée en pourcentage du montant prêté, le taux appliqué variant selon l'âge et l'état de santé de l'emprunteur, critères n'ayant rien à voir avec les marchés financiers. D'où l'intérêt de faire baisser son coût, en négociant avec la banque ou en demandant la «délégation» de cette assurance, afin de pouvoir y souscrire auprès d'une compagnie spécialisée, moins gourmande, comme Securimut, Cardiff ou April. Un bon profil (moins de 40 ans, non-fumeur, bonne santé) peut obtenir un taux inférieur à 0,20%, contre 0,35% en moyenne. Soit plus de 5 000 euros de gain pour 200 000 euros prêtés sur quinze ans.

GARANTIE DE REMBOURSEMENT LA PRISE D'HYPOTHÈQUE N'EST PAS LA FORMULE LA PLUS AVANTAGEUSE

Un banquier exigera toujours que vous preniez une garantie supplémentaire, lui permettant de vendre votre bien afin de

se payer en cas d'impayés du crédit. Cette garantie peut prendre la forme d'une hypothèque ou d'un «privilège du prêteur de deniers» (PPD). Les deux formules coûtent assez cher car elles doivent faire l'objet d'un acte notarié. Mieux vaut opter pour une troisième formule, plus simple (pas de notaire) et meilleur marché : le cautionnement. Vous payez la société de caution (Crédit Logement, CNP, Camca...), et c'est elle qui remboursera la banque si vous êtes défaillant. Coût pour 200 000 euros prêtés : 1 100 euros, contre plus de 2 600 euros pour une hypothèque et autour de 1 300 euros pour un PPD.

COURTIERS ILS PEUVENT NÉGOCIER LE CRÉDIT À VOTRE PLACE, ET VOUS FAIRE RÉALISER DE BELLES ÉCONOMIES

Vous ne voulez pas perdre du temps à proscrire les banques pour trouver le crédit le moins cher ? Alors adressez-vous à un courtier spécialisé, comme Cafpi, Empruntis, Artémis Courtage ou Vousfinancer. Il fera le nécessaire à votre place, en vous faisant souvent bénéficier, en prime, d'un taux de crédit réduit de 0,10 à 0,15 point par rapport à celui que vous auriez obtenu seul, ainsi qu'une assurance décès à prix doux. Certes, vous paierez des frais (autour de 1 000 euros), mais ils ne pèseront pas lourd face aux économies que vous pourrez réaliser. •

À QUEL TAUX D'INTÉRÊT POUVEZ-VOUS EMPRUNTER DE L'ARGENT À VOTRE BANQUIER ? (1)

QUALITÉ DE VOTRE DOSSIER	DURÉE DE REMBOURSEMENT DU CRÉDIT IMMOBILIER						
	7 ANS	10 ANS	12 ANS	15 ANS	20 ANS	25 ANS	27 ANS (2)
Excellent	0,25%	0,40%	0,50%	0,60%	0,75%	1%	1,25%
Très bon	0,40%	0,55%	0,60%	0,75%	0,90%	1,15%	1,35%
Bon	0,55%	0,65%	0,80%	0,90%	1,05%	1,30%	1,45%
Correct	0,70%	0,75%	0,90%	1%	1,15%	1,35%	1,60%
Moyen	1%	1,10%	1,20%	1,30%	1,40%	1,55%	1,80%

(1) Taux hors assurance décès. (2) Durée maximale de crédit fixée pour 2021 par le Haut Conseil de stabilité financière, pour un achat dans le neuf (la durée maximale est de 25 ans dans l'ancien).

Même si la crainte d'une petite poussée inflationniste, les taux des crédits proposés par les banques n'ont pas bougé de-

puis des mois, et restent donc très bon marché. Certes, les profils les moins favorables peinent toujours à obtenir moins de 1,50% sur quinze à

vingt ans (hors assurance), mais, munis d'un bon dossier, on descend assez aisément sous le seuil de 1%. Les candidats apportant les meilleures ga-

ranties de remboursement (apport supérieur à 20%, emploi stable, épargne en compte...) parviennent même décrocher des taux inférieurs à 0,70%.

Négocier des travaux non déclarés au fisc et aux organismes sociaux est passible d'une amende de 45 000 euros.



LES SECTEURS D'ACTIVITÉ AYANT LE PLUS RECOURS AU TRAVAIL DISSIMULÉ

SPÉCIALITÉ DE L'ENTREPRISE	TAUX DE FRAUDE
Peinture	24%
Vitrerie	24%
Construction	22%
Plâtrerie	19%
Maçonnerie	16%
Électricité	7%
Charpenterie	5%

Source : Agence centrale des organismes de sécurité sociale (Acoss).

TRAVAUX Dénicher un artisan compétent et pas trop cher n'est pas une mince affaire

Beaucoup de biens anciens exigent une remise en état avant d'être loués. S'il s'agit de repeindre une porte ou de changer une prise, on peut le faire soi-même. Mais dès lors que les travaux dépassent le stade du bricolage, il vaut mieux faire appel à un artisan. Aucun problème si vous en connaissez déjà. Les soucis commencent quand il vous faut dénicher les bons professionnels avec, pour toute aide, les renseignements fournis par Internet. D'où la nécessité de vous orienter en priorité vers des entrepreneurs bénéficiant de labels de qualité. Débute ensuite une étape décisive, l'examen des devis. Lisez-les attentivement et n'hésitez pas à entrer dans les détails. C'est souvent là que se trouvent les sources de malentendus.

RECHERCHE UNE PETITE ÉQUIPE DE SPÉCIALISTES SERA SOUVENT MOINS CHÈRE QU'UNE GROSSE STRUCTURE

Le mieux est de vous adresser à un artisan qui a déjà travaillé pour vous et dont vous avez apprécié le sérieux. En revanche, si vous débarquez dans un environnement inconnu, ce ne sera pas facile de choisir parmi la quinzaine d'artisans de votre ville. Pour vous éviter cette tâche, vous pouvez faire appel à un courtier (lire page 20), sinon, sélectionnez ceux dont les

ateliers ont pignon sur rue, et convoquez-en trois ou quatre. Ce sera l'occasion de voir de quoi ils ont l'air, d'avoir une idée du coût des travaux et d'apprécier l'intérêt qu'ils portent au projet: celui qui ne vous pose aucune question et fait une offre au bout de dix minutes est à écarter. L'importance des travaux doit aussi orienter votre choix: préférez une petite équipe de spécialistes s'il s'agit de réfections limitées à une grosse structure, aux coûts de gestion plus lourds, et dont le devis sera de 15 à 20% plus élevé. Enfin, penchez à vérifier que l'entrepreneur est assuré (en responsabilité civile pour les dégâts qu'il pourra occasionner et en responsabilité décennale s'il intervient sur la structure du bien) et que son entreprise est solide, donc ne risque pas de faire faillite en cours de chantier. Des sites comme Infogreffe.fr ou Verif.com vous livreront les détails de sa situation financière.

CERTIFICATIONS LES LABELS DE QUALITÉ AFFICHÉS PAR L'ENTREPRISE PEUVENT NE PLUS ÊTRE VALIDES

Choisir un entrepreneur, c'est toujours prendre un risque. Il existe toutefois une possibilité de le réduire, en vérifiant qu'il détient les compétences requises ainsi que les moyens matériels et humains. C'est ce que garantissent, par exemple,

l'aire exécuter des travaux non déclarés? Impôts et taxes étant évités, cela permet d'obtenir un rabais sur le prix demandé. Nombre d'entrepreneurs acceptent de jouer le jeu (lire le tableau), mais il est risqué. Sans facture, vous ne disposez d'aucun recours en cas de malfaçon. Pas question non plus d'obtenir des aides d'Etat, telle que MaPrimeRenov (lire page 11). Et si un ouvrier se blesse, vouserez tenu pour responsable, avec l'obligation de payer les soins. Sans oublier la sanction en cas de contrôle: 45 000 euros d'amende.

L'entrepreneur qui vous fait une offre au bout de dix minutes de visite est à écarter

qualifications Qualibat (pour les entreprises du bâtiment) ou Qualifelec (entreprises d'équipements électriques), ou la mention RGE (Reconnu garant de l'environnement) concernant les travaux d'économie d'énergie. Les matériaux peuvent aussi être certifiés: le sigle CSTBat vise notamment les enduits et revêtements de sol, marque NF la robinetterie et les fenêtres, Acermi les produits isolants... Attention, même si l'obtention de qualifications est mentionnée sur les documents de l'entreprise, mieux vaut vérifier que c'est toujours le cas auprès des organismes certificateurs, sachant que leur attribution est payante et souvent limitée à quatre ans.

DEVIS DES TARIFS TRÈS INFÉRIEURS À LA MOYENNE DU MARCHÉ NE SONT GÉNÉRALEMENT PAS BON SIGNE

Une fois accepté, le devis est un acte contractuel qui vous engage et qui engage l'entreprise. Sa signature est donc une étape capitale dans le déroulement d'un chantier. Autant dire qu'il est indispensable de contacter plusieurs intervenants et de comparer leurs offres avant de faire son choix. Important: l'établissement d'un devis est obligatoire, quelle que soit la nature des travaux et, depuis avril 2017, quel que soit leur montant (auparavant, le professionnel en était dispensé au-dessous de 150 euros). Qu'il s'agisse ↗

Un devis est obligatoire, quel que soit le montant des travaux

➊ d'électricité, de peinture, de maçonnerie ou de menuiserie, un certain nombre de précisions doivent être apportées, comme le décompte de chaque prestation (en coût de main-d'œuvre) et de chaque produit utilisé (en quantité et en prix), le montant à payer toutes taxes comprises (avec le taux de TVA appliqué) et la durée de validité du devis. Le prix n'est pas le seul critère à considérer. Gare, notamment, aux devis très inférieurs aux autres : il s'agit peut-être d'un artisan qui vise seulement à vous arracher un accord, avec le risque d'un travail bâclé, ou d'une entreprise qui emploie des ouvriers non déclarés (donc non assurés), une pratique encore courante.

ASSURANCES SOUSCRIVEZ UNE DOMMAGES-OUVRAGE AFIN D'ÊTRE VITE INDEMNISÉ EN CAS DE MALFAÇON

En cas de gros travaux, la garantie décennale de l'artisan couvre les éventuelles malfaçons, mais elle est compliquée à faire jouer. Il vaut donc mieux souscrire une assurance «dommages-ouvrage» :

Réglementation, subventions de l'Etat, sélection d'un artisan... Vous obtiendrez toutes les réponses à vos questions.


PHOTO : © MAJKOVKOSTA - STOCK.ADOBE.COM

vous n'aurez pas à rechercher le responsable des dégâts, c'est l'assurance qui s'en chargera, vous indemnisa rapidement, puis se retournera contre l'artisan. Attention, si vous vous passez de cette assurance et revendez votre bien dans les dix ans, il faudra convaincre l'acheteur qu'en cas de problèmes, ce n'est pas à vous mais à l'entrepreneur qu'il devra s'adresser. Peut-être devrez-vous alors baisser votre prix. A noter : les assureurs hésitent à couvrir ce risque lorsqu'il s'agit de travaux sur un vieux bâtiment, qui n'a pas la solidité d'un ouvrage récent. Ils exigent alors une prime élevée, excédant parfois 7% du coût des travaux, contre 3 à 4% habituellement.

RÉCEPTION DES TRAVAUX POUR REPÉRER LES DÉFAUTS, LE COUP D'ŒIL D'UN ARCHITECTE PEUT ÊTRE PRÉCIEUX

Dernière étape d'un chantier, la réception des travaux consiste à vérifier que tout s'est passé comme prévu. S'il s'agit de petits travaux, votre regard attentif suffira à débusquer les défauts. Mais s'il s'agit d'un chantier relativement lourd, mieux vaut vous faire assister par un architecte (comptez entre 400 et 600 euros). Certains contrôles peuvent en effet exiger un haut niveau de compétence : conformité des travaux avec le devis, respect du choix des matériaux, fonctionnement des équipements (VMC, chauffe-eau...). Attention,

tout défaut apparent, donc visible à l'œil nu, non mentionné dans le procès-verbal de réception ne sera couvert par aucune garantie : vous ne pourrez pas obliger l'artisan à revenir réparer les imperfections. N'hésitez donc pas à être pointilleux. Un coup de pinceau malheureux, une vitre rayée, une porte qui grince : ne pardonnez rien, et refusez de régler le solde de la facture (en général 20%) avant que tout soit remis en ordre.

COURTIERS APRÈS AVOIR ÉTUĐÉ VOTRE PROJET, ILS SÉLECTIONNENT LES ENTREPRENEURS À VOTRE PLACE

Chercher un bon artisan vous rebute ? Alors passez par un courtier en travaux. On en compte près de 600 en France. Leur mission : sélectionner des artisans à votre place, après avoir visité votre bien et étudié votre projet. Coût du service ? Nul, puisque cet intermédiaire est rémunéré par les artisans de son réseau (8 à 12% de la facture), même s'il n'est pas exclu que ceux-ci gonflent un peu leur devis pour s'y retrouver. A savoir : le courtier n'est pas tenu de la bonne fin des travaux. Les responsables sont les artisans avec qui vous avez signé les devis. Pour trouver un courtier près de chez vous, filez sur le site de la fédération (lire le tableau ci-dessous), ou faites appel à l'un de ceux qui opèrent partout en France, comme Activ Travaux, Illico travaux ou Hemea. •

Ne réglez jamais le solde de la facture avant que tous les défauts soient rectifiés

QUATRE ORGANISMES POUR VOUS ÉPAULER DANS LA RÉALISATION DE VOS TRAVAUX DE RÉFÉCTION

ORGANISME (ADRESSE INTERNET)	SERVICES RENDUS
Anil ⁽¹⁾ (Anil.org)	Aide juridique, avantages fiscaux, décryptage des contrats d'entrepreneurs : un site d'aide gratuite aux particuliers (des agences sont aussi implantées dans 82 départements).
CAUE ⁽²⁾ (Fncaue.com)	Démarches, réglementation immobilière, solutions techniques : des architectes livrent leurs conseils gratuitement (rendez-vous physique possible auprès du CAUE du département).
Faire ⁽³⁾ (Faire.gouv.fr)	Une plateforme d'informations pour connaître les aides accordées par l'Etat, et les moyens techniques et humains existants afin de réaliser des travaux d'économie d'énergie.
FFCT ⁽⁴⁾ (Courtage-travaux-ffct.fr)	Le site Internet de la Fédération des courtiers en travaux (116 adhérents actuellement), qui permet, grâce à son annuaire, de contacter un courtier proche de son domicile.

(1) Agence nationale pour l'information sur le logement. (2) Conseil d'architecture, d'urbanisme et de l'environnement. (3) Faciliter, accompagner et informer pour la rénovation énergétique. (4) Fédération française du courtage en travaux.

Les avantages de la caution Crédit Logement



- Une garantie qui accompagne l'emprunteur tout au long de la vie de son prêt.
- Des formalités allégées pour un déblocage rapide du prêt.
- Un accompagnement en cas de difficultés de paiement.
- Pas de frais de mainlevée en cas de revente anticipée.
- Une éventuelle restitution de mutualisation aux termes de la garantie.

45 ans d'expertise

Crédit Logement est le spécialiste de la caution des prêts destinés au financement du logement des particuliers depuis plus de 45 ans et travaille avec toutes les banques françaises.

Sécurisation du financement de l'habitat

Crédit Logement réalise une analyse fondée sur un ensemble de critères qui permettent de s'assurer de la solvabilité de l'emprunteur et de sa capacité de remboursement.

Simplicité et rapidité

La banque recueille la décision de Crédit Logement et inclut l'accord de cautionnement dans l'offre de prêt remise à l'emprunteur. Il n'y a aucune formalité supplémentaire pour ce dernier. La réponse sous 48 heures de Crédit Logement favorise un déblocage rapide du prêt.

Priorité au dialogue

En privilégiant la négociation amiable avec les emprunteurs, Crédit Logement limite les contentieux et permet à l'emprunteur de retrouver un cycle normal de gestion de son prêt, dans plus de la moitié des cas.

+7 millions
d'emprunteurs

200
partenaires
bancaires

Notation long terme
Moody's Aa3 stable
Dbrs AA low
stablegarantis

1 prêt sur 3
garanti par
Crédit Logement

ÉVITER LES PIÈGES

PAGES 24 À 28

Le manque de précautions prises avant de conclure la vente est à l'origine de la plupart des déboires que connaissent les investisseurs immobiliers. La prudence devrait pourtant être la règle dans ce secteur où tous les coups sont permis. Prix excessifs, chantiers à l'arrêt, avantages fiscaux trompeurs, loyers applicables surévalués par le commercialisateur du programme... Les pièges qui se dressent sur la route du candidat à l'achat d'un bien neuf sont nombreux. Dans l'ancien, il faut surtout veiller à ce que le logement soit en règle (titre de propriété, diagnostics techniques...) et que le vendeur ne dissimule pas de vices qui nécessiteraient plus tard de lourds travaux imprévus, ou des charges de copropriété exorbitantes. Par sécurité, faites-vous toujours assister par votre notaire le jour de la signature de l'acte, il vérifiera une dernière fois que tout est en ordre.

10%

POURCENTAGE MAXIMAL
DU PRIX D'UN LOGEMENT
ANCIEN QU'IL FAUT
VERSER AU NOTAIRE LORS
DE LA SIGNATURE DE
LA PROMESSE DE VENTE

30

NOMBRE DE JOURS, UNE
FOIS LE BIEN NEUF LIVRÉ,
DONT VOUS DISPOSEZ
POUR FAIRE RECTIFIER PAR
LE PROMOTEUR TOUS LES
DÉFAUTS APPARENTS

15%

ACOMPTE MAXIMAL QUI
PEUT ÊTRE EXIGÉ PAR LE
CONSTRUCTEUR D'UNE
MAISON INDIVIDUELLE AU
MOMENT DE L'OUVERTURE
DU CHANTIER

PHOTO : © KUCHINA - STOCKADOBLE.COM



ANCIEN

Superficie, travaux, équipements, transports, voisinage : il faut tout contrôler

Ce logement ancien (appartement ou maison) que vous vous apprêtez à acquérir, en parfait état apparent, vous l'avez repéré parmi beaucoup d'autres et l'avez visité deux ou trois fois. Mais est-ce pour autant le bon choix ? Oui, si vous vous êtes assuré que le prix demandé par le vendeur est cohérent avec le marché actuel, que les lieux, après une inspection minutieuse, semblent ne devoir vous causer aucune mauvaise surprise dans les mois ou années à venir, et que les modalités de paiement sont conformes aux usages en vigueur, ce que votre notaire est en mesure de vous confirmer. En revanche, si, pour gagner du temps ou par insouciance, vous avez négligé l'une ou l'autre de ces précautions, le réveil risque d'être difficile.

VISITE DU BIEN PAS MOINS D'UNE HEURE POUR TOUT VÉRIFIER, DU SOL AU PLAFOND, SANS OUBLIER LE VOISINAGE

Une visite, c'est d'abord se mettre à la place du futur locataire et prendre son temps pour tout observer. Pas question de l'expédier en moins d'une heure. Commencez par demander au vendeur de vous fournir des informations de base (superficie, année de construction de l'immeuble, charges annuelles, comptes rendus des récentes assemblées de co-

Assurez-vous que les commerces et écoles figurant sur l'annonce existent réellement

propriétaires, taxes locales...), puis passez à l'inspection des lieux proprement dite. Repérez d'abord les gros défauts (plafonds fissurés, taches d'humidité, lavabos ébréchés...). Testez les équipements électriques et les sanitaires, traquez les éventuelles cache-misère, tels des murs repeints à la hâte. Renseignez-vous sur les éventuelles nuisances provoquées par les voisins (célibataire fétard ou cabinet médical qui ne désemplit pas). Intéressez-vous enfin au quartier. Les commerces, écoles, crèches et espaces verts figurant sur l'annonce existent-ils vraiment ? Où se trouvent les arrêts de bus ou de métro ? Quel genre de surprise ce terrain vague vous réserve-t-il : un stade, une piscine ou des vilaines tours ? Certains sites Internet, ceux des mairies notamment, pourront vous renseigner.

CONFORMITÉ EXIGEZ D'AVOIR TOUS LES DOCUMENTS OFFICIELS EN MAIN AVANT LE JOUR DE LA SIGNATURE

Pour vous décider en connaissance de cause, vous devez disposer de tous les documents officiels du logement (titre de propriété, dossier de diagnostics...) En principe, le vendeur doit vous les remettre sans délai, mais il faut parfois attendre le jour de la signature pour les avoir en main. Peuvent alors apparaître

des anomalies lourdes de conséquences, comme l'obligation de laisser passer les voisins sur votre courrette « privée », ou des ouvriers chargés d'entretenir le toit par la trappe de la cuisine... Fâcheux, y compris pour vos locataires, mais il sera trop tard pour négocier une baisse du prix. Alors n'attendez pas le dernier moment pour vous assurer que tout est en règle. S'agissant des diagnostics techniques (amiante, plomb...), même remis à temps, sachez qu'ils sont loin d'éliminer tous les problèmes (lire l'encadré ci-contre). Enfin, passez à la loupe les procès-verbaux des assemblées, en particulier la fiche synthétique listant les copropriétaires ne payant pas leurs charges, vous saurez ainsi si la copropriété est fragilisée ou pas. Vérifiez également que le lot qui vous revient correspond bien à celui décrit dans le règlement de copropriété. Ce sera peut-être l'occasion de découvrir que ce jardinet qui vous plaît tant a été annexé en douce par un ancien propriétaire ou que cette véranda couvrant la terrasse a été construite sans autorisation... Et qu'il faudra la raser !

VICES CACHÉS IL FAUDRA COMPTER DEUX ANS DE PROCÉDURE JUDICIAIRE POUR FAIRE VALOIR VOS DROITS

Si, lors de la visite, la fissure du lavabo ou du plafond vous avait échappé, tant pis pour vous : il faudra payer les réfections

PARTICULARITÉ DU LOGEMENT	DÉCOTE	PARTICULARITÉ DU LOGEMENT	SURCOTE
Rez-de-chaussée côté rue	- 20%	Immeuble avec gardien	+ 5%
Rez-de-chaussée côté cour	- 15%	Balcon ou terrasse	+ 10%
Bien situé au 1 ^{er} étage	- 5%	3 ^e étage ou plus (ascenseur)	+ 5%
Exposition nord	- 10%	Double exposition est-ouest	+ 5%
Vue sur une cour sombre	- 15%	Belle vue dégagée	+ 15%
Vis-à-vis de moins de 10 mètres	- 10%	Cave de plus de 8 mètres carrés	+ 2%
Bruit et circulation importante	- 15%	Garage ou box privé	+ 10%
Immeubles années 1960 à 1970	- 10%	Immeuble de caractère	+ 10%
Petite décoration à refaire	- 5%	Parquet, moulures, cheminées	+ 5%
Réfections à engager	- 10%	Bien refait à neuf	+ 10%

NOTRE GRILLE DE CALCUL POUR CONNAÎTRE LA VALEUR PRÉCISE DU LOGEMENT VISÉ

La première étape pour approcher la valeur exacte d'un logement est de relever les prix au mètre carré du quartier, via les annonces Internet (SeLoger, Leboncoin, PAP...) ou l'outil de recherche du site des impôts (Impots.gouv.fr). Pour affiner l'estimation, reportez-vous ensuite à notre grille, et ajoutez ou retranchez les pourcentages indiqués selon les particularités du bien. Le résultat fournira la décote ou la surcote à appliquer au prix moyen constaté.

de votre poche. Il est en effet inutile de vous en prendre au vendeur, car seuls les vices non apparents (on dit «cachés») donnent lieu à réparation ou annulation de la vente. Encore faut-il prouver dans ce cas que le vendeur connaissait le problème et qu'il a voulu vous le dissimuler. Ne comptez pas trop sur ses aveux. Ne reste alors qu'à faire votre propre enquête auprès des voisins, ce qui est délicat, ou à vous adresser au tribunal, une procédure longue (comptez autour de deux ans) et coûteuse (au moins 3 000 euros). Pour éviter pareille mésaventure, mieux vaut s'entourer d'un architecte, par exemple lors de la seconde visite. Moyennant une dépense d'environ 500 euros, la détection de toute anomalie est garantie.

OFFRE D'ACHAT **LIMITEZ-LA DANS LE TEMPS ET PRÉCISEZ QU'ELLE NE SERA EFFECTIVE QUE SOUS CONDITIONS**

Décrocher un petit rabais sur le prix affiché est habituel lorsque le bien n'est pas en parfait état. Vous l'obtiendrez d'autant plus aisément que vous aurez constaté une surestimation manifeste de sa valeur, en consultant les petites annonces ou l'outil de comparaison disponible sur le site Impots.gouv.fr, et en corrigeant le tout à l'aide du tableau de la page 24, concocté à partir des observations des agences immobilières. Vous pouvez aussi tenter de marchander la commission de l'agent immobilier si elle semble excessive (plus de 5%). Vous êtes décidé à conclure ? Faites une proposition écrite, limitez-la dans le temps (48 ou 72 heures), de manière à ce que le vendeur ne puisse pas venir vous demander de signer l'offre dans quelques mois s'il n'a pas trouvé mieux, et précisez que la vente ne sera effective qu'une fois l'avant-contrat signé et sous réserve des conditions suspensives (obtention du crédit et date de libération des lieux) qui y seront mentionnées.

PROMESSE APRÈS L'AVOIR SIGNÉE, VOUS DISPOSEZ ENCORE D'UN DÉLAI DE DIX JOURS POUR VOUS RÉTRACTER

La promesse de vente (appelée parfois compromis) est l'avant-contrat qui contient les points essentiels du transfert de propriété, tels qu'ils seront repris dans l'acte de vente. Peu d'agences acceptent de vous remettre la promesse avant sa si-

PHOTO : © SISIOPITCH - STOCKADOBECOM



Rien n'oblige le vendeur du logement à remettre aux normes un circuit électrique vieillot ou défaillant.

DIAGNOSTICS : ILS NE SUPPRIMENT PAS TOUS LES RISQUES

Performance énergétique, bruit, gaz, amiante, plomb, termites, électricité, état du sol, assainissement (pour un bien non raccordé à l'égout) : 8 ou 9 diagnostics doivent vous être remis par le vendeur. Ils visent à vous

informer d'éventuels défauts et à vous donner les moyens de négocier le prix, mais sont toutefois loin de supprimer tous les risques. En effet, en cas d'anomalies, rien n'oblige le vendeur à réaliser les travaux de mise en conformité, sauf dans

quatre cas : en présence d'amiante, de plomb, de termites, et si le système d'assainissement des eaux présente un danger pour la santé ou l'environnement. Conclusion : si l'installation électrique est défaillante, la facture de réparation sera pour vous.

gnature, pour une lecture attentive. Ce n'est pas grave : une fois le document reçu, vous disposez encore de dix jours pour vous rétracter. Il vous suffit d'envoyer au vendeur une lettre recommandée, sans aucun justificatif à présenter. C'est à l'issue de ce délai que vous verserez un acompte, de 5 à 10% du prix (maximum), que le vendeur gardera d'ailleurs si vous revenez ensuite sur votre décision. Attention : n'envoyez pas cet acompte au vendeur, mais au notaire qui a été choisi pour la signature, et par virement bancaire, comme le veut la règle.

SIGNATURE C'EST L'OCCASION DE CONTRÔLER AVEC VOTRE PROPRE NOTAIRE QUE TOUT EST CONFORME

La signature est aussi un moment important qui permet de vérifier une dernière fois que tout est en ordre, tant au niveau du bien lui-même que des procédures d'acquisition. En principe, c'est le notaire du vendeur qui rédige l'acte définitif de

vente, mais rien ne vous empêche de vous faire assister par votre propre notaire, les deux se partageant alors les frais à parts égales. Venir avec son notaire a un avantage : il pourra veiller à la bonne conformité du dossier de diagnostics, du métrage, et de l'origine de la propriété.

N'envoyez jamais l'acompte à votre vendeur, mais au notaire chargé de la signature

Inutile d'apporter votre chéquier : c'est par virement bancaire que s'opère la transaction. Frais de notaire (environ 8% du prix), apport personnel - moins les 5 à 10%

d'acompte déjà versés -, argent emprunté à la banque, tout devra avoir été viré sur le compte de l'étude quelques jours auparavant. Le notaire se chargeant ensuite de payer le vendeur et, le cas échéant, l'agent immobilier. Par prudence, programmez une ultime inspection des lieux la veille de la signature. Ce sera l'occasion de vous assurer que le bien n'a subi récemment aucune dégradation, liée par exemple à un cambriolage ou à des intempéries, et que le vendeur a bien débarrassé, comme convenu au départ, la cave et le grenier. •

NEUF De la réservation du logement à sa livraison, le parcours est semé d'embûches

Juste contrepartie de prix plus élevés de 20 à 30% que dans l'ancien, vous pensez profiter, grâce au neuf, d'un logement impeccable, prêt à être loué, et d'une construction dotée des derniers progrès techniques. L'ennui, quand vous achetez sur plan, c'est que le programme est loin d'être sorti de terre (il verra le jour un ou deux ans plus tard). Vous devez donc vous décider sur la foi de plaquettes commerciales souvent flatteuses, de notices techniques difficiles à déchiffrer et de promesses de vendeurs payés pour vous convaincre. Or l'expérience prouve, hélas, qu'un chantier de construction d'immeuble peut être compliqué. Gare aux délais de livraison, pas toujours respectés (deux à trois mois de retard sont monnaie courante), aux malfaçons, aux équipements manquants ou remplacés par d'autres, sans oublier la solidité financière du promoteur : il peut faire faillite avant l'achèvement des travaux et vous plonger en plein cauchemar s'il n'était pas correctement assuré contre ce risque. Pour éviter toute

déconvenue, mieux vaut donc veiller, du contrat de réservation du bien à sa livraison, à ce que tout se passe dans les règles.

PROMOTEUR VÉRIFIEZ SA SOLIDITÉ FINANCIÈRE ET VISITEZ SES ANCIENNES RÉALISATIONS AVANT DE LE CHOISIR

Chantiers bloqués, acquéreurs désespérés... Les risques de la vente en l'état futur d'achèvement (Vefa) sont réels. Normal, vous achetez du vide. De fait, chaque année, plusieurs dizaines de petits promoteurs mettent la clé sous la porte. D'où l'intérêt de privilégier les entreprises ayant un minimum d'ancienneté (dix ans) et une assise financière solide. Vous pouvez vérifier ce dernier point sur les sites Internet reliés aux tribunaux de commerce, par exemple Infogreffre.fr. Si le promoteur auquel vous pensez s'est trouvé une fois dans le rouge pendant les cinq dernières années, allez voir ailleurs. Avec les groupes nationaux (Bouygues, Kaufman & Broad, Marignan, Nexity...), vous n'avez rien à craindre de ce côté-là. Mais allez voir quelques-unes de leurs

réalisations, aussi bien récentes (pour leur apparence) qu'anciennes (pour mesurer leur résistance au vieillissement). Et essayez d'interroger les occupants : les chantiers se sont-ils bien déroulés ? Des sinistres sont-ils apparus ? Pensez également à lire les avis de clients publiés sur les forums Internet : même s'ils ne sont pas fiables à 100%, ils sont instructifs.

RÉSERVATION NE VERSEZ JAMAIS D'AUTRES SOMMES AU PROMOTEUR QUE LE DÉPÔT DE GARANTIE LÉGAL

C'est l'instant fatidique où, en échange d'un dépôt de garantie, le promoteur s'engage à conclure la vente à une date fixée, et c'est ce simple contrat, assorti d'une note descriptive, qui va servir de base à l'acte définitif. A ce stade, la réalisation du projet n'est pas assurée. Jusqu'à la signature officielle (un ou deux ans plus tard), le promoteur peut, en toute légalité, modifier la configuration du bâtiment. Même le prix mentionné dans le contrat n'est que prévisionnel, il est révisable en fonction de l'évolution de l'indice des prix du bâtiment (matériaux, énergie...). Certes, vous pourrez toujours renoncer à la vente si ces changements vous déplaisent, mais, sauf en cas d'abus (lire plus bas), vous ne récupérez pas votre dépôt de garantie. Attention, ne versez jamais d'autres sommes que le dépôt de garantie avant la signature définitive. Comptez 5% du prix si celle-ci doit intervenir dans les douze mois, et 2% si elle est prévue d'ici deux ans (aucun dépôt de garantie n'est dû au-delà de ce délai). Détail important, vous avez avec dix jours pour vous rétracter une fois signé le contrat de réservation.

VEILLEZ À CE QUE LE PROMOTEUR DE LA RÉSIDENCE RESPECTE LE CALENDRIER LÉGAL DE PAIEMENT

DÉLAIS ⁽¹⁾	ÉTAPES	CE QUE CELA SIGNIFIE CONCRÈTEMENT	% DU PRIX À RÉGLER ⁽²⁾
De 3 à 4 mois	Achèvement des fondations	Des allées de béton ont été coulées dans le trou creusé, d'où s'élèveront les murs porteurs.	35%
De 11 à 12 mois	Mise hors d'eau	Les façades extérieures sont montées, la toiture est posée et la terrasse de l'immeuble achevée.	70%
De 16 à 17 mois	Achèvement de l'immeuble	Le bâtiment est terminé et les équipements pour y vivre (chauffage, eau, électricité...) sont installés.	95%
De 16 à 18 mois	Livraison du logement	Les finitions doivent être faites. Sinon, consignez le solde du prix (5%) jusqu'à leur achèvement.	100%

(1) Calendrier habituel pour un programme de 20 à 40 appartements. (2) Seuil maximal, calculé sur le prix de vente du bien.

Payer imprudemment la totalité de votre logement avant qu'il ne soit habitable, c'est ce que vous permet d'éviter la formule des paiements «fractionnés», obligatoire dans le neuf. Ainsi, le promoteur ne peut pas vous demander

de plus d'un certain pourcentage du prix tant que certaines tranches de construction ne sont pas achevées (fondations, gros œuvre...). Hélas, on déplore encore des abus. Mieux vaut donc connaître les règles pour ne pas se faire avoir.

A noter : si les finitions (carrelage, peintures...) ne sont pas terminées à la livraison du bien, vous avez le droit de bloquer les derniers 5% du prix (sur un compte séquestre d'un notaire ou d'un huissier) en attendant que tout soit rentré dans l'ordre.

SIGNATURE DÉFINITIVE FAITES-VOUS ASSISTER PAR VOTRE PROPRE NOTAIRE, ÇA NE COÛTE PAS PLUS CHER

Entre six et douze mois, c'est le délai pendant lequel vous devez généralement patienter avant d'être prévenu par le promoteur que la signature officielle est pour bientôt. Vous n'allez alors pas tarder à recevoir l'acte de vente définitif. Il doit vous être remis trente jours avant le rendez-

GARANTIES APRÈS-VENTE DU PROMOTEUR : VOUS ÊTES PROTÉGÉ PAR LA LOI CONTRE LE RISQUE D'ANOMALIES

Le législateur a prévu trois types de garantie si des désordres inattendus apparaissent dans votre logement. La première, de «parfait achèvement», oblige le promoteur à réparer tous les défauts repérés dans l'année suivant la livraison. La «biennale», elle, garantit durant deux ans le bon fonctionnement des équipements (robinetterie, volets...). Enfin, la «décennale» couvre durant dix ans les dommages menaçant la solidité du bien (fissures, infiltrations...). Elle s'adosse à une assurance dommages-ouvrage (souscrite par le promoteur), qui permet d'obtenir de l'assureur la prise en charge des réparations, sans se soucier d'identifier l'entreprise responsable.

PHOTO : © iNARAYOK - STOCKADOBEE.COM

vous chez le notaire, un laps de temps suffisant pour vous permettre d'étudier les détails du contrat et de contrôler sa conformité avec le projet initial. Vérifiez d'abord que tous les documents et mentions obligatoires y figurent : description du bien, date de livraison, prix et échelonnement des paiements, règlement de propriété. Assurez-vous aussi que la garantie d'achèvement du bien (en cas de faillite du promoteur, un assureur finançera la fin du chantier) est annexée. Pour un maximum de sécurité, faites-vous assister par votre propre notaire, il s'assurera que vous avez saisi toutes les subtilités du contrat. Cela ne vous coûtera pas plus cher, les frais (2 à 3% du prix) étant alors partagés entre les deux notaires.

RENONCEMENT REFUSER DE SIGNER L'ACTE NE VOUS FAIT PAS TOUJOURS PERDRE VOTRE DÉPÔT DE GARANTIE

La loi prévoit plusieurs cas où, après lecture de l'acte de vente définitif et si vous n'êtes pas satisfait de ce que vous y trou-

vez, vous pouvez refuser de signer et renoncer à votre achat sans perdre votre dépôt de garantie (il vous sera alors restitué, sans aucun frais à payer, dans les trois mois) : le prix est supérieur de 5% au prix prévu initialement, l'un des équipements promis dans le projet (baignoire, terrasse...) a disparu, le montant des prêts censés être obtenus par l'intermédiaire du promoteur est inférieur de 10% au montant convenu, le logement a subi des modifications (orientation, étage...) qui réduisent sa valeur de 10% ou plus.

PAIEMENT VOUS RISQUEZ DE GROS ENNUIS SI VOUS N'ENVOYEZ PAS VOS CHÈQUES DANS LES DÉLAIS IMPARTIS

La loi impose au promoteur un calendrier précis d'échelonnement de vos paiements, fixé en fonction de l'avancée des travaux de construction (lire le tableau de la page 26). Une fois ces obligations respectées, c'est à vous de faire diligence pour envoyer vos chèques, car le promoteur, de son côté, a certainement prévu

des pénalités en cas de retard. Celles-ci peuvent atteindre 1% des sommes dues par mois de retard, sans compter, si vous traînez délibérément les pieds, des dommages et intérêts pouvant grimper jusqu'à 10% du prix de vente. Le promoteur peut même prévoir une clause de rupture automatique de contrat. Méfiez-vous, cette disposition lui permet non seulement de reprendre possession de votre habitation, mais aussi de conserver l'ensemble des fonds que vous lui avez déjà versés. Avant d'en arriver là, le promoteur est toutefois tenu de vous adresser un commandement à payer par voie d'huissier. De quoi vous ramener à la raison... En cas de gros problème financier ou si vous n'êtes pas d'accord, vous pourrez toujours vous tourner vers un juge d'instruction : il a le pouvoir de suspendre votre arriéré de paiement pendant un délai de deux ans (sans intérêts supplémentaires à payer) ou de le rééchelonner.

LIVRAISON PRENEZ VOTRE TEMPS AFIN DE CONTRÔLER MINUTIEUSEMENT LA CONFORMITÉ DE L'APPARTEMENT

Une fois votre logement terminé, le promoteur vous conviera à sa livraison. Venez muni de tous les dossiers dont vous disposez (plans, nuanciers de couleurs, types de revêtements...) et vérifiez pièce par pièce que rien ne cloche. Certes, vous disposez d'un délai de trente jours pour signaler les défauts évidents qui vous auraient échappé ce jour-là, mais mieux vaut qu'ils figurent dès le départ sur le procès-verbal de livraison. N'hésitez donc pas à prendre votre temps pendant cette visite. Le mieux est que vous ayez préparé à l'avance une check-list qui vous aidera à procéder par ordre : conformité des hauteurs sous plafond et des surfaces, qualité du plancher, fonctionnement des équipements (volets électriques, robinets, chasses d'eau...). Terminez par les problèmes de finitions : papier peint mal collé, carreaux fêlés... N'hésitez pas à vous faire accompagner, un deuxième œil est toujours le bienvenu pour traquer les petites imperfections. Bon à savoir : certains promoteurs proposent une visite de prélivraison, trois ou quatre semaines avant la date officielle. Un service souvent rendu par les grands groupes et qui fait gagner du temps aux deux parties. •

FAIRE CONSTRUIRE UNE MAISON

Les contrats ne sont pas des modèles de clarté

Au lieu d'acheter un appartement neuf, on peut vouloir se faire construire une petite maison, un type d'habitat exclu de la loi Pinel (lire page 40) depuis janvier 2021, mais de plus en plus apprécié par les locataires. Veillez toutefois à ce que les garanties auxquelles vous avez droit (garanties de prix et de livraison) figurent bien dans le contrat. Certes, avec un entrepreneur très connu (France Confort, Maisons Pierre, Phénix...), vous évitez en principe les gros soucis. Mais des dérives ne sont pas exclues, notamment au niveau des prestations indûment facturées.

CONTRAT CCMI **IL EST EXEMPT DES PLUS GROSSES ENTOURLOUPES, MAIS IL VAUT MIEUX RESTER VIGILANT**

La majorité des habitations sont livrées dans le cadre d'un contrat de construction de maison individuelle (CCMI). Avantage : il garantit l'achèvement du chantier en cas de faillite. Vous pouvez toutefois tomber sur des entreprises qui prennent quelques libertés avec la réglementation, par exemple en supprimant la clause précisant le délai maximum pour finir les travaux (après trente jours de retard, vous avez droit à des indemnités égales à 1/3000^e du prix par jour). Mieux vaut donc vous renseigner sur le sérieux de l'entreprise, en contactant la DGCCRF (Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes), qui tient à jour une liste de celles ayant déjà commis des infractions.

GARANTIE DE PRIX **DEMANDEZ LE DÉTAIL DES TRAVAUX QUI NE SONT PAS ENGLOBÉS DANS LE PRIX INDICUIT**

Pour être compétitifs, certains constructeurs recourent à des procédés plus que douteux. Ils omettent par exemple de mentionner dans leur contrat que des travaux restent à la charge du client. Il s'agit souvent de peintures, du carrelage ou du déblayage du chantier. De quoi parfois augmenter la facture de 3 à 4%. N'oubliez donc pas de faire détailler les prestations non comprises dans le budget du

constructeur. Assurez-vous aussi que la mention «ferme et définitif» figure clairement à côté du prix annoncé. Il ne pourra ainsi plus bouger, sauf en cas de hausse de l'indice des coûts de construction.

GARANTIE DE LIVRAISON **PASSEZ VOTRE CHEMIN SI LE CONSTRUCTEUR N'A PAS JUGÉ BON DE LA SOUSCRIRE**

Des retards de livraison de trois à quatre semaines sont fréquents, y compris chez les constructeurs nationaux. Mais il y a pire : certaines entreprises, souvent de taille modeste, vont jusqu'à abandonner leur chantier pour cause de faillite ! Une catastrophe pour le client si la sienne n'a pas pris la peine de s'assurer contre ce genre de pépin en souscrivant une «garantie de livraison» : aucun garant (assureur ou banque) ne viendra alors à la rescouuse pour financer l'achèvement de la construction. La probabilité de faire partie des victimes n'est pas mince : 10000 habitations seraient vendues chaque année sans la fameuse garantie. Avant de signer votre contrat, exigez de voir cette police d'assurance (obligatoire avec un contrat CCMI). Et regardez son prix : il dépasse 4% de la valeur de votre

habitation ? Méfiance, c'est peut-être que le constructeur a déjà eu des ennuis et que l'assureur lui a imposé une surprise.

RÉCEPTION **VOUS DISPOSEZ DE HUIT JOURS POUR DRESSER LA LISTE DES PETITS ET GROS DÉFAUTS APPARENTS**

C'est le grand jour ! Le constructeur vous a convoqué pour vous présenter la maison. Mais il est difficile d'inspecter les lieux dans le détail au cours d'un rendez-vous d'une demi-journée. La loi a donc accordé huit jours de plus à l'acheteur pour faire le tour de sa propriété, adresser ses doléances au constructeur, et l'obliger, le cas échéant, à procéder aux réparations (lire page 27 les garanties existantes en cas de défauts apparaissant par la suite). Un délai qui n'a rien d'exagéré vu l'étendue des explorations à effectuer : peintures, carrelage, boiseries, robinetterie, portes, fenêtres, appareils électriques... Sans oublier, à l'extérieur, la toiture et la cheminée. Vous craignez de passer à côté de certains problèmes ? N'hésitez pas à contacter un architecte (ou un contrôleur technique) pour profiter du savoir-faire d'un spécialiste, et établir avec lui la liste exhaustive des désordres à corriger. •

ÉTAPES DE LA CONSTRUCTION	% DU PRIX À RÉGLER
Signature du contrat	5%
Ouverture du chantier	15%
Achèvement des fondations	25%
Achèvement des murs	40%
Mise hors d'eau ⁽¹⁾	60%
Achèvement des cloisons et mise hors d'air ⁽²⁾	75%
Achèvement des travaux de second œuvre ⁽³⁾	95%
Réception des travaux	100% ⁽⁴⁾

(1) Construction étanche aux intempéries (murs et toit montés).

(2) Fenêtre et portes posées. (3) Chauffage, électricité, peintures, sol, sanitaires. (4) Sauf si vous constatez des malfaçons : les 5% restants ne seront alors à verser qu'une fois les réparations faites.

L'ÉCHÉANCIER DE PAIEMENT DE VOTRE MAISON EST STRICTEMENT RÉGLEMENTÉ

Hors démarches administratives (élaboration des plans, établissement et dépôt du permis de construire...), et sans compter les imprévus, comme un sous-sol difficile à travailler ou une météo particulièrement capricieuse, le délai de construction d'une maison individuelle varie entre 9 et 12 mois. A l'achèvement de chacune des étapes clés du chantier, présentées dans le tableau ci-contre, le constructeur peut vous demander de lui régler un certain pourcentage du prix de l'habitation, lequel est défini par la loi. Il ne peut pas exiger davantage. Et tout paiement intermédiaire est interdit.

Vous cherchez encore une assurance vie ? Ne cherchez plus !



LINXEA **Spirit 2** Assuré par **Spirica**

Le contrat parmi
les plus complets du marché

732 Unités de compte
dont près de 200 supports ISR

Les montants investis en unités de compte ne sont pas garantis
mais sujets à des fluctuations à la hausse et à la baisse.

31 Supports immobiliers

6 Supports de Private Equity

114 Titres vifs

38 ETF

0 % ** sur les frais d'entrée
sur les frais de versements
sur les frais d'arbitrage

(Hors SCPI, SCI, ETF et support private equity. D'autres
frais sont susceptibles d'être appliqués.)



**Votre épargne mérite plus
de conseil et moins de frais**



Sécurité

Nous sommes courtier, votre
épargne est investie chez
des assureurs de premier plan



Frais réduits

Notre ADN, vous proposer
des frais parmi
les plus bas du marché



Conseil

Des professionnels
de l'épargne et du patrimoine
à votre écoute

Notre équipe à votre écoute

01.45.67.34.22 | contact@linxea.com | www.LINXEA.com

* Cette distinction a été attribuée par les journalistes des publications citées en fonction de leurs propres critères d'analyse. La durée de validité de cette récompense est de un an à compter de la date de leur attribution. Durée de validité et modalités d'octroi sur <https://www.linxea.com/découvrir-linxea/nos-recompenses>.

** Pour les autres frais, consultez les conditions contractuelles de LINXEA Spirit 2, disponibles sur www.linxea.com.

LINXEA, SAS au capital de 106.200 euros, est immatriculé au RCS de PARIS sous le n° 478958762. Son siège social est situé au 58 avenue Hoche, 75008 Paris. Le site www.linxea.com est enregistré à la CNIL sous le n°1261064. Tél : 01 45 67 34 22. Email : contact@linxea.com

⁽¹⁾ LINXEA Spirit 2 est un contrat d'assurance vie individuel de type multisupports souscrit par LINXEA auprès de Spirica, SA au capital social de 231 044 641 euros. Entreprise régie par le Code des Assurances n° 487 739 963 RCS Paris 16-18 boulevard de Vaugirard - 75015 Paris. Document publicitaire dépourvu de valeur contractuelle.

ÉVALUER LES CHARGES ET LES IMPÔTS

PAGES 32 À 36

Devenir bailleur, c'est s'exposer à une série de dépenses récurrentes. Entre les frais de gestion du bien (syndic, assurances...) et les inévitables petites réparations à y faire, il vous faudra débourser plusieurs centaines ou milliers d'euros chaque année. Il y a en outre les gros travaux votés par la copropriété, qui vous tombent régulièrement sur le dos. Être propriétaire, c'est aussi devenir la cible privilégiée du fisc, qui réclamera son dû sur les loyers et au titre de l'impôt sur la propriété, la fameuse taxe foncière (dont le montant menace d'exploser d'ici quelques années). Sans oublier que si votre patrimoine excède 1,3 million d'euros, vous serez bon pour l'IFI, l'impôt sur la fortune immobilière. En suivant nos conseils, et notamment en choisissant le régime fiscal adapté à votre situation, vous parviendrez toutefois à réduire l'addition.

1%

PART DU PRIX D'ACHAT
D'UN LOGEMENT QU'IL
FAUT CONSACRER CHAQUE
ANNÉE, EN MOYENNE, AUX
TRAVAUX D'ENTRETIEN
ET DE RÉPARATION

30%

ABATTEMENT APPLIQUÉ
PAR LE FISC SUR LES
LOYERS PERCUS SI VOUS
OPTEZ POUR LE RÉGIME
D'IMPOSITION SIMPLIFIÉ
DU MICROFONCIER

14%

HAUSSE MOYENNE DE
LA TAXE FONCIÈRE PAYÉE
PAR LES PROPRIÉTAIRES
ENTRE 2014 ET 2019, DANS
LES DIX PLUS GRANDES
VILLES DE FRANCE

PHOTO : © OCEANPROD - STOCKADORE.COM



CHARGES DE PROPRIÉTÉ

Travaux et frais de gestion rognent la rentabilité locative

Chauffage, eau, entretien de l'ascenseur... Si la plupart des dépenses de services sont récupérables sur le locataire, les frais de gestion de l'immeuble, eux, sont de la poche du bailleur. Il y a aussi les petits travaux et les grosses interventions sur le bâtiment (toiture, façades...), autant de charges récurrentes qui alourdissent la facture et viennent rognner le rendement locatif. Même si, nous le verrons, il est possible d'en réduire l'impact en optant pour le bon régime fiscal (lire page 34).

CHARGES NON RÉCUPÉRABLES LE SALAIRE EN NATURE DU GARDIEN EST ENTIÈREMENT À VOS FRAIS

Vous devez compter avec certaines dépenses que la loi interdit de répercuter sur le locataire : les installations de télesurveillances, l'entretien des extincteurs, les frais de dératisation, le débouchage du vide-ordures ou la réfection des massifs du jardin. Le salaire en nature du gardien (logement, fourniture d'eau, d'électricité...) est également à vos frais. Soit une facture qui peut varier de 150 à 500 euros par an, selon le type de résidence.

FRAIS DE GESTION UNE LOI DE 2020 DEVRAIT ENFIN METTRE UN TERME À L'INFLATION DES TARIFS DES SYNDICS

La gestion d'un logement a un coût, qu'il vous faut supporter à 100%. Parmi les charges les plus usuelles : l'assurance de l'immeuble (150 euros par an pour un deux-trois-pièces), la gestion locative de l'agence (8 à 10% des loyers et charges) et les honoraires du syndic (de 120 à 300 euros par an). Pour ce dernier poste, une loi, entrée en vigueur en 2020, devrait néanmoins stopper l'inflation des tarifs, qui avaient flambé de 5% en moyenne en 2019 (de 8 à 15% à Paris). Le texte prévoit en effet d'infiger une sanction de 3 000 euros aux syndics qui persisteront à facturer en sus des prestations faisant partie du contrat de base unique (imposé par la loi Alur de 2014), comme les déclarations de sinistres, l'établissement des photocopies ou la gestion des archives.



PHOTO : © BILANOL - STOCK.ADOBE.COM

Durant quinze ans, une contribution allant de 10 à 20 euros par mois pourra être demandée au locataire pour les travaux d'économie d'énergie.

TRAVAUX ÉCOÉNERGÉTIQUES : LE LOCATAIRE EN PAIERA UNE PART

La loi est votée : le propriétaire d'un logement mal isolé va être contraint, au plus tard en 2028 (lire page 11), d'exécuter des travaux d'économie d'énergie. Il pourra cependant réclamer une contribution à

son locataire : pour les immeubles construits avant 1948, elle variera de 10 euros par mois (studio) à 20 euros par mois (au-delà du trois-pièces). Pour les immeubles postérieurs à 1948, la moitié des économies d'énergie réa-

lisées (calculées par un expert) pourront être répercutées sur le loyer du locataire. La durée des contributions sera limitée à quinze ans. Les immeubles sortis de terre après 1990 sont, quant à eux, exclus du dispositif.

Et si, malgré tout, vous en avez assez de votre syndic, pensez aux nouvelles offres en ligne, comme Hello Syndic ou Clicsyndic : tout se fait à distance, mais pour des prix de 20 à 40% moins élevés.

RÉFLECTIONS ET GROS TRAVAUX EN MOYENNE ANNUELLE, COMPTEZ AUTOUR DE 1% DU PRIX DU LOGEMENT

Portes, fenêtres, radiateurs... Le propriétaire doit remplacer à ses frais les équipements défaillants du logement loué. Il doit aussi payer les réfections du petit matériel des parties communes : Digicodes, boîtes aux lettres, poubelles... Et puis, un jour ou l'autre, il lui faudra faire face à de grosses dépenses liées à la conservation du bâtiment. Près de 2 000 euros, par exemple, pour l'étanchéité de la toiture, de 3 000 à 6 000 euros pour ravalier la façade (à faire tous les quinze à vingt ans). Et peut-être autant au titre des travaux écoénergétiques, qui seront bientôt rendus obligatoires (lire page 11). Il faut en-

core ajouter les travaux imprévus (affaissement de sol...) ou de modernisation de l'ascenseur. En moyenne annuelle, la facture peut approcher 1% du prix du bien.

COPROPRIÉTÉS ENDETTÉES VOS CHARGES AUGMENTERONT S'IL Y A DES MAUVAIS PAYEURS DANS L'IMMEUBLE

Selon l'Anah (Agence nationale de l'habitat), 4,5% des copropriétés affichent de gros impayés de charges, qui gâchent la vie de 350 000 familles. Certes, les propriétaires sérieux n'ont normalement pas à payer pour les autres, mais en cas de travaux d'urgence (fuite de toiture), ils y sont bien forcés. Une loi de 2020 permet désormais au syndic d'accélérer la procédure de recouvrement de la dette des copropriétaires indélicats, mais mieux vaut rester prudent : avant d'acheter, examinez bien la fiche synthétique de l'immeuble, qui doit être jointe à la promesse de vente depuis 2015, vous saurez ainsi s'il y a des mauvais payeurs dans la résidence. •

ÉPARGNE
RETRAITE

AUTO*
HABITATION*

SANTÉ*
PRÉVOYANCE*

EMPRUNTEUR*



Document à caractère publicitaire. Juin 2021. Crédit photo : istock

- Qu'est-ce que
tu me conseilles ?

- Une épargne qui s'adapte
à ta famille

À La France Mutualiste, vous trouvez des solutions d'épargne adaptées à tous les projets et à tous les moments de la vie. Actuellement plus vous souscrivez en famille**, plus vous êtes récompensé.

**Avoir un conseiller en assurance
mutualiste, c'est rassurant !**

lafancemutualiste.fr


**la France
Mutualiste**
L'assurance d'un esprit de famille



*Offre distribuée par Média Courtage, Société du groupe La France Mutualiste - Courtier en assurance inscrit à l'ORIAS sous le numéro 10 058 534 vérifiable sur www.orias.fr (RCS 524 259 975 BREST) - SIRET n° 524 259 975 00026 - Rue Jean Fourastié - CS 80003 - 29480 Le Relecq Kerhuon. La France Mutualiste n'est pas l'assureur.

**Offre soumise à conditions. Détails et conditions de l'offre disponibles sur lafancemutualiste.fr ou en agence.

La France Mutualiste, mutuelle nationale de retraite et d'épargne soumise aux dispositions du Livre II du Code de la mutualité - SIREN 775 691 132 - Tour Pacific - 11-13 cours Valmy - 92977 Paris La Défense Cedex.



PHOTO: © ZAKHAR MARUNOV - STOCKADOBIE.COM

Aucun déficit foncier ne peut être créé par des dépenses de construction ou d'agrandissement.

TOUTES LES RÉFÉCTIONS RÉALISÉES PAR LE BAILLEUR NE SONT PAS ADMISES EN DÉDUCTION

Avis aux investisseurs ayant opté pour le régime réel : certains travaux ne sont pas admis en déduction et ne peuvent donc pas créer de déficit foncier imputable sur le revenu global. Sont d'abord concernés les travaux de construction, de reconstruction ou d'agrandissement (que ces derniers aboutissent à la création d'un volume supplémentaire ou à l'augmentation de la surface). Les dépenses réglées mais censées être à la charge du locataire (on parle de charges «récupérables») sont également exclues du dispositif, sauf s'il s'agit de réparations effectuées avant l'entrée dans les lieux de l'occupant, ou encore si le bail prévoyait expressément cette prise en charge.

IMPOSITION DES LOYERS Avantage au régime réel si des travaux ont été effectués

C'est à travers un système particulier d'acomptes, prélevés chaque mois ou chaque trimestre sur votre compte bancaire (lire le mécanisme page 12), que s'opère le prélèvement à la source des impôts fonciers. Mais cela ne change rien à l'affaire : au printemps de chaque année, vous devez déclarer vos recettes définitives à l'administration fiscale, qui procède aux régularisations qui s'imposent dans les mois qui suivent. Par défaut, les loyers sont soumis au régime fiscal dit «microfoncier», mais il est possible d'opter sur sa déclaration de revenus pour le régime «réel», certes plus complexe à mettre en place, mais beaucoup plus avantageux si vous supportez de lourdes charges de propriété, et notamment en cas de gros travaux réalisés.

RECETTES LOCATIVES N'OUBLIEZ PAS LES INDEMNITÉS D'ASSURANCE ET LES ARRIÉRÉS DE LOYERS PERCUS

Mis à part les loyers issus de biens meublés, déclarables dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (lire page 57), toutes les recettes locatives encaissées au cours de l'année passée, qu'elles soient issues de logements vides, de parkings, de murs de bureaux ou de commerces, sont à déclarer dans la classe catégorie des revenus fonciers. Il s'agit bien évidemment des loyers nets, déduction faite des charges réglées par le locataire. Mais gare à ne rien oublier : les

arriérés de loyers d'une année antérieure, les indemnités reçues d'une assurance contre les loyers impayés et les aides à la rénovation de l'Agence nationale de l'habitat (Anah) sont également à déclarer. A l'inverse, le dépôt de garantie demandé au locataire n'étant pas imposable, il n'a pas à être inscrit dans votre déclaration.

RÉGIME MICROFONCIER LE FISC APPLIQUE UN ABATTEMENT DE 30% SUR LE MONTANT DES LOYERS DÉCLARÉS

C'est le régime déclaratif le plus simple. Seules exigences pour y avoir accès : que les loyers de votre foyer fiscal n'excèdent pas 15 000 euros par an et que vous ne déteniez aucun bien éligible à d'anciens régimes fiscaux (Cosse, Besson, Robien ou Borloo) ou classé monument historique. Le microfoncier est ainsi applicable dans l'ancien classique et dans le cadre des lois de défiscalisation Pinel et Malraux. Il vous suffit de reporter le montant de vos loyers sur le formulaire ordinaire (le 2042) pour obtenir un abattement forfaitaire de 30% (opéré par le fisc sur le montant déclaré), censé couvrir vos charges. Le solde de 70% est ajouté à vos autres revenus et soumis à l'impôt et aux prélèvements sociaux à 17,2% (l'année suivante, une partie de la CSG payée, égale à 6,8%, sera toutefois déduite de vos revenus taxables). A noter que si vos loyers sont exclusivement issus d'une société immobilière, type SCPI, c'est au régime réel qu'ils doivent être

déclarés, le microfoncier n'étant autorisé qu'à condition de posséder en direct au moins un logement locatif non meublé.

RÉGIME RÉEL TOUTES LES CHARGES NON RÉCUPÉRÉES SUR LE LOCATAIRE SONT FISCALEMENT DÉDUCTIBLES

Appliqué d'office si le montant de vos loyers dépasse 15 000 euros par an, le régime réel peut aussi être choisi à la place du microfoncier. Avantage : il autorise la déduction des charges non récupérées sur le locataire, c'est-à-dire les frais de gestion, les assurances, les intérêts du prêt, la taxe foncière, et la plupart des dépenses de réfection (lire l'encadré ci-dessus). Si le total excède les 30% d'abattement du microfoncier, ce qui sera le cas si vous faites des travaux, vous avez intérêt à opter pour le «réel» (il s'appliquera alors pour une durée minimale de trois ans).

DÉFICIT FONCIER IL EST IMPUTABLE SUR LE REVENU GLOBAL DU BAILLEUR À HAUTEUR DE 10 700 EUROS PAR AN

Atout supplémentaire du régime réel, si un déficit foncier apparaît - les charges excèdent les loyers -, il peut alors s'imputer sur votre revenu global, à hauteur de 10 700 euros par an, dopant ainsi le rendement de 1 à 2 points (lire les explications page 48). En pratique, il faut remplir le formulaire 2044 et déterminer vous-même votre revenu taxable en déduisant de vos loyers les charges constatées. •

IMPÔTS SUR LA PROPRIÉTÉ

Vers une hausse record de la taxe foncière en 2026

Les services fiscaux ne se contentent pas de siphonner une partie de vos loyers : votre statut de propriétaire fait aussi l'objet de taxations diverses. Tout commence à l'achat, avec, dans le neuf, une TVA à 20%. Viennent ensuite les droits d'enregistrement – plutôt salés dans l'ancien –, puis, chaque année, la taxe foncière, qui risque de peser de plus en plus lourd afin de compenser la suppression de la taxe d'habitation des locataires et des propriétaires occupants. Il y a enfin l'impôt sur la fortune immobilière (IFI), si votre patrimoine est estimé à plus de 1,3 million d'euros (lire page 36).

FRAIS DE MUTATION COMPTEZ AUTOUR DE 8% DU PRIX D'ACQUISITION DANS L'ANCIEN, ET 2 À 3% DANS LE NEUF

L'achat d'un bien immobilier engendre de nombreuses dépenses annexes. S'il s'agit d'un investissement dans le neuf, il y a d'abord la TVA au taux de 20%. Puis vous réglez dans la foulée la taxe de publicité foncière (0,715%), la contribution de sécurité immobilière (0,10%), les frais de formalités (autour de 1 200 euros), sans oublier la rémunération du notaire, ce qui fait grimper la note de 2 à 3% du prix d'achat. S'il s'agit d'un bien ancien, il n'y a pas de TVA, mais des droits d'enregistrement (de 5,1 à 5,8% selon les départements), auxquels il faut ajouter, comme pour le neuf, la taxe de publicité foncière, la contribution de sécurité immobilière et la rémunération du notaire. Au total, les frais d'achat d'un bien ancien se situent autour de 8% du prix payé au vendeur.

TAXE FONCIÈRE LA FACTURE DEVRAIT BIEN TÔT FLAMBER AVEC LA RÉVISION DES VALEURS LOCATIVES

Près de 22 milliards d'euros par an : c'est ce que va coûter à l'Etat la disparition de la taxe d'habitation (80% des foyers sont totalement exonérés depuis 2020, et, pour les 20% de ménages les plus aisés, la suppression de la taxe s'opérera de 2021 à 2023). Un manque à gagner qu'il va bien falloir récupérer dans la poche des contribuables. Parmi les pistes explorées, il y a

AUGMENTATION DE LA TAXE FONCIÈRE EN CINQ ANS DANS LES 10 PLUS GRANDES VILLES DE FRANCE

VILLE	HAUSSE DE LA TAXE*
Lille	+25,33%
Nantes	+19,92%
Strasbourg	+17,22%
Nice	+16,66%
Toulouse	+13,97%
Bordeaux	+13,85%
Lyon	+11,85%
Marseille	+7,89%
Paris	+7,49%
Montpellier	+6,82%

* Entre 2014 et 2019. Source: Unpi.

En cinq ans, la taxe foncière a bondi de 11% en moyenne dans les 50 plus grandes villes de France, et de 14% dans les 10 grandes métropoles, un rythme quatre fois supérieur à l'inflation. Certaines villes ont eu la main particulièrement lourde, comme Lille ou Nantes, où la hausse excède 19%. Et avec la réforme des valeurs cadastrales programmée en 2026, il faut s'attendre à des envolées encore plus folles...

bien sûr la hausse de la taxe foncière due par les propriétaires. Elle avait déjà beaucoup grimpé entre 2014 et 2019 (lire le tableau ci-dessus), nettement moins en 2020, année d'élections municipales, durant laquelle à peine une dizaine de communes ont augmenté leur taux, et avec une relative modération : + 1,79% à Aix-en-Provence, + 1,65% à Tours, + 1,49% à Orléans... Mais ce répit sera de courte durée. Pour 2021, plus d'un tiers des villes envisagent une hausse de la taxe foncière, de 2 à 3% en moyenne. Surtout, les services du cadastre sont en train de réviser les valeurs locatives servant au calcul de la taxe, qui n'ont pratiquement pas bougé

depuis 1970. Le lancement de la réforme est prévu en 2026 (elle devrait s'étaler sur cinq à dix ans). Deux études récentes, menées par Bercy et l'Institut des politiques publiques (IPP), montrent que les biens les mieux situés (quartiers centraux, bourgeois ou rénovés...) subiront une hausse de taxe de 20 à 30%, avec des pics à plus de 100% pour les plus beaux logements. Cela reviendra, pour ces derniers, à augmenter la taxe foncière du montant de la taxe d'habitation supprimée...

TAXE SUR LES LOGEMENTS VACANTS APPLICABLE SI LE BIEN EST SANS LOCATAIRE DEPUIS PLUS D'UN AN

Votre logement est situé dans une agglomération de plus de 50 000 habitants ? Alors, gare à ne pas le laisser sans locataire plus d'un an, car vous serez redevable de la taxe sur les logements vacants (TLV). Son taux, calculé sur la valeur locative annuelle – comme pour la taxe foncière –, est de 12,5% la première année, puis de 25% ensuite. Vous n'en serez exonéré que si le bien exige de gros travaux pour être habitable (équivalents à 25% de sa valeur), qu'il est mis en vente au prix du marché mais ne trouve pas preneur, a été occupé au moins 90 jours consécutifs, ou s'il s'agit d'une résidence secondaire.

TAXE SUR LES LOCATIONS TOURISTIQUES LA MESURE EST ADOPTÉE PAR DE NOMBREUSES VILLES

Attention, la suppression de la taxe d'habitation ne concerne pas les résidences secondaires. En déttenant un bien loué en meublé touristique, vous y serez donc assujetti (ce n'est pas à l'occupant de payer). Or, en zone locative « tendue », ces biens peuvent être frappés d'une surtaxe. Près de 230 villes appliquent déjà la mesure, dont Paris, Nantes, Montpellier, et une cinquantaine de villes touristiques du Sud. Hélas, la situation empire : Paris a obtenu, en 2016, que cette surtaxe, fixée à 20% au départ, soit portée à 60%. Depuis, elle est passée à 35% à Bayonne, à 40% à Ajaccio, à 50% à Bordeaux, à 60% à Nice... Et la liste devrait s'allonger. •

IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE

La valeur des biens taxables peut souvent être minorée de 10 à 30%, en toute légalité

Dès lors que votre patrimoine immobilier affiche une valeur supérieure à 1,3 million d'euros au 1^{er} janvier, vous êtes soumis à l'IFI (impôt sur la fortune immobilière). Vous devez déclarer tous les biens à usage privé (les biens professionnels sont exonérés) dont vous et les membres de votre foyer êtes propriétaires, sans oublier les titres de sociétés immobilières (SCPI, SCI...). La déclaration doit être effectuée dans les mêmes délais que votre déclaration de revenus, le paiement devant s'opérer en ligne au-delà de 300 euros d'impôts. Mais il y a moyen de réduire la note, voire de l'effacer, en profitant de certains abattements et d'investissements judicieusement sélectionnés.

CONTRIBUABLES VISÉS UNE SEULE DÉCLARATION FISCALE À REMPLIR POUR TOUS LES MEMBRES DU FOYER

Sont concernées par l'IFI les personnes fiscalement domiciliées en France à raison de tous leurs biens immobiliers, qu'ils soient situés en France ou pas (comme une villa au Maroc, par exemple), ainsi que celles fiscalement domiciliées à l'étranger, mais uniquement sur leurs

biens situés en France. A signaler : une déclaration unique doit être faite pour l'ensemble des membres du foyer, à savoir le déclarant lui-même, son éventuel conjoint, partenaire de Pacs ou concubin, ainsi que les enfants mineurs à charge.

MÉTHODE D'ÉVALUATION LE SITE INTERNET DES IMPÔTS DISPOSE D'UNE BASE DE DONNÉES DES PRIX DE VENTE

C'est la valeur théorique de vente de votre patrimoine immobilier qui est retenue dans le calcul de l'IFI. Cette valeur doit être appréciée au 1^{er} janvier de l'année. L'approche la moins contestable pour évaluer un bien est la méthode par comparaison. Il suffit alors de se référer aux prix constatés lors de la vente de biens similaires à la même période et au même endroit. Ces informations se trouvent dans les numéros spéciaux publiés par Capital (le prochain sortira en septembre 2021), dans les annonces des sites spécialisés, comme SeLoger ou Leboncoin, mais aussi sur un outil informatique intégré au portail Internet du fisc (Impots.gouv.fr). Pour les biens mis en location, une autre approche possible est l'évaluation par le revenu. Elle consiste à

prendre le montant annuel des loyers et à le diviser par le taux de rendement correspondant à l'état du marché locatif.

ABATTEMENTS AUTORISÉS LES BIENS ACQUIS VIA UN DISPOSITIF DE DÉFISCALISATION N'ONT DROIT À RIEN

Le fisc admet l'application de certains abattements sur la valeur de vos biens (lire le tableau ci-dessous), comme pour votre résidence principale, qui a droit à une décote de 30%. A noter que, si vous ne vivez pas sous le même toit que votre conjoint (ou tout autre partenaire) et que vous êtes soumis à un IFI commun, un seul des deux logements en profitera. Un abattement est aussi prévu pour les biens mis en location, mais c'est à vous de le calculer. Dans le cas d'un logement occupé par un locataire qui en fait sa résidence principale, donc qui compte y rester longtemps et, de ce fait, est difficile à déloger, une décote allant jusqu'à 20% de son prix est acceptée. Pas de décote, en revanche, pour les biens bénéficiant d'un dispositif de défiscalisation, comme le Pinel. Le fisc estime que la contrainte de durée minimale de location fait partie du système.

IMPÔT À PAYER NUE-PROPRIÉTÉ, MEUBLÉ, VIGNES... LES BONS PLANS ABONDENT POUR ALLÉGER L'ADDITION

Plusieurs formules d'investissement sont envisageables pour minimiser l'IFI ou y échapper : acheter la nue-propriété d'un bien démembré (en passant par des sociétés comme Perl ou Iplus), vous lancer dans l'immobilier meublé professionnel (lire page 57), voire investir dans des forêts, des vignes ou des terres, détaxées à 75%... Sans oublier la règle du plafonnement de l'IFI, qui établit que l'impôt sur le revenu payé l'année passée (prélèvements sociaux et contribution exceptionnelle sur les hauts revenus inclus) ajouté à l'IFI 2021 ne doit pas excéder 75% de vos revenus de 2020. En cas de dépassement, le surplus sera déduit de votre IFI. •

LES ABATTEMENTS APPLICABLES SUR VOS BIENS IMMOBILIERS

TYPE DE LOGEMENT	ABATTEMENTS ADMIS
Résidence principale	30%
Résidence secondaire	0%
Bien locatif classique	15 à 20%
Bien locatif loi de 1948	30 à 40%
Bien locatif meublé	5 à 10%
Bien détenu en indivision	10 à 30%
Bien détenu en SCI	10 à 20%
Bien démembré *	20 à 30%
Monument historique	20 à 25%

* Aucun abattement n'est admis par le fisc si le bien est occupé en tant que résidence secondaire, soit par l'usufruitier, soit par le nu-propriétaire. Si le bien démembré est donné en location, l'abattement est réduit à 15%.

Les valeurs vénales de vos biens ont droit à certains abattements, afin de tenir compte des difficultés que vous auriez à trouver un acquéreur si vous deviez les céder. Pour la résidence principale, par définition occupée (donc compliquée à vendre), la décote est fixée à 30%. Pour les autres biens, le taux varie de 5 à 40%, sachant que c'est à vous de le déterminer en fonction des contraintes liées à chaque type de bien. Le tableau ci-contre résume les décotes admises par le fisc.

ERMG Évolution

{ Pour une épargne à vos couleurs
c'est vous qui
donnez le ton !



Avec **ERMG Evolution***, vous personnalisez votre épargne dans ses moindres nuances : durée de l'investissement, répartition entre fonds en euros et supports en unités de compte, gestion libre ou pilotée par des experts financiers. Toute une palette de solutions pour embellir vos projets d'avenir.

{ Parlons-en ensemble au
01 43 44 62 78 (prix d'un appel local).
ou sur ermgevolution.fr

ASAC | 
FAPES

*ERMG Evolution (Epargne Retraite MultiGestion Evolution) est un contrat d'assurance vie de groupe souscrit par l'association Asac auprès de Generali vie, entreprise régie par le Code des assurances, libellé en unités de compte et en engagement donnant lieu à la constitution d'une provision de diversification. **L'investissement sur les supports en unités de compte supporte un risque de perte en capital puisque leur valeur est sujette à fluctuations à la hausse comme à la baisse dépendant notamment de l'évolution des marchés financiers. L'assureur s'engage sur le nombre d'unités de compte et non sur leur valeur qu'il ne garantit pas.** Le document d'information clé du contrat d'assurance vie ERMG Evolution contient les informations essentielles de ce contrat. Vous pouvez obtenir ce document auprès de votre courtier ou en vous rendant sur le site <http://www.generali.fr>.

ASAC-FAPES est une marque de Fapes Diffusion, 31 rue des Colonnes du Trône - 75012 Paris — Enregistrée auprès de l'ORIAS n° 07 000 759 (www.orias.fr) en qualité de courtier en assurance (catégorie B au titre de l'article L520-1 II du Code des assurances), de courtier en opérations de banque et services de paiement et de mandataire non exclusif en opérations de banque et services de paiement.

COMMUNICATION À CARACTÈRE PUBLICITAIRE

ACHETER UN LOGEMENT CLÉS EN MAIN

PAGES 40 À 44

C'est la formule d'investissement la plus simple, puisqu'il s'agit d'acheter un logement nu, c'est-à-dire vide de meubles, sans travaux à y faire, donc prêt à être mis en location, que vous louez ensuite directement ou en passant par une agence. Dans le neuf, le régime de la loi Pinel vous permet d'économiser jusqu'à 63 000 euros d'impôts. De quoi obtenir de 4 à 4,5% de rendement l'an, parfois davantage si vous veillez à sélectionner un programme de qualité et un promoteur pas trop gourmand en frais de commercialisation. Pas de réduction d'impôts automatique dans l'ancien déjà rénové (il n'y a pas de travaux déductibles), mais des tarifs de 20 à 30% moins élevés que dans le neuf, et un choix de biens plus étendu qu'en meublé, allant jusqu'aux cinq-pièces, sans oublier les maisons, dont l'attractivité a été renforcée par la crise sanitaire.

21%

TAUX DE RÉDUCTION
D'IMPÔTS ACCORDÉ EN
LOI PINEL SI VOUS LOUEZ
VOTRE LOGEMENT NEUF
DURANT UNE PÉRIODE
MINIMALE DE DOUZE ANS

70%

POURCENTAGE DE
LOCATAIRES QUI SONT
ÉLIGIBLES À LA LOI PINEL,
LAQUELLE LEUR IMPOSE
UN MONTANT DE REVENUS
À NE PAS DÉPASSER

9%

HONORAIRES QU'UNE
AGENCE IMMOBILIÈRE
VOUS DEMANDERA
DE PAYER, EN MOYENNE,
POUR GÉRER LA LOCATION
DE VOTRE LOGEMENT

PHOTO : © ELEXENIZE - STOCK.ADOBE.COM



PINEL Le dispositif fiscal sera nettement moins généreux à partir de janvier 2023

Accessible jusqu'à la fin 2024, le dispositif Pinel vous permet d'acheter un logement neuf, donc prêt à être loué, tout en obtenant un gros avantage fiscal. L'opération est toutefois soumise à des conditions rigoureuses, que la dernière loi de finances a encore durcies : exclusion des maisons individuelles depuis janvier 2021 et, sauf exceptions, baisse de la réduction d'impôts accordée à compter du début 2023. C'est dire qu'il vaut mieux ne pas trop traîner si l'on veut profiter à plein de ce dispositif de défiscalisation. Prudence tout de même, notamment au niveau du prix à payer et des niveaux de loyers pouvant être pratiqués : les simulations chiffrées des commercialisateurs sont souvent flatteuses, mais la rentabilité d'un tel investissement n'est jamais garantie.

FISCALITÉ JUSQU'À 63 000 EUROS DE RÉDUCTION D'IMPÔTS À CONDITION DE LOUER LE BIEN PENDANT DOUZE ANS

Un vrai cadeau : vous louez votre bien pendant six, neuf ou douze ans, et empêchez 12, 18 ou 21% de réduction d'impôts sur son prix d'achat, étalée sur la durée de

location. Il y a néanmoins des contraintes. Vous devez respecter des plafonds de loyers (de 10 à 15% inférieurs à ceux du marché) et de revenus des locataires. Et vous ne pouvez effectuer que deux opérations au cours d'une année, le montant total investi ne devant pas excéder 300 000 euros, avec un maximum de 5 500 euros par mètre carré. De quoi tout de même effacer jusqu'à 63 000 euros d'impôts ! Important : les taux de réduction actuels ne seront maintenus jusqu'en 2024 que pour les biens situés dans un quartier classé « prioritaire » par la ville ou dont les performances énergétiques sont supérieures aux normes en vigueur. Pour les autres biens, ces taux tomberont, selon la durée de location, à 10,5%, 15% et 17,5% en 2023, et à 9%, 12% et 14% en 2024.

BIENS ÉLIGIBLES LE DISPOSITIF A ÉTÉ RECENTRÉ SUR LES RÉGIONS OÙ IL MANQUE DE NOMBREUX BIENS À LOUER

Pour avoir droit à la réduction d'impôts Pinel, vous devez acheter un appartement (et non pas une maison) là où la demande locative excède l'offre. Début 2018, l'administration a même recentré le

dispositif sur les secteurs d'habitation les plus tendus du territoire. Y sont donc éligibles aujourd'hui les zones A (Île-de-France, Côte d'Azur, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier et le bassin genevois français), A bis (Paris et 76 communes de la petite couronne parisienne) et B1 (grande couronne parisienne, agglomérations de plus de 250 000 habitants, Corse, départements d'outre-mer et quelques villes chères comme Annecy, Bayonne, Chambéry, La Rochelle ou Saint-Malo). S'y ajoutent, depuis mars 2020, 58 communes de Bretagne, jusque-là exclues, telles que Brest, Saint-Brieuc, Quimper, Vannes ou Lorient, région où une expérimentation visant à redynamiser certains quartiers est menée jusqu'à la fin 2021.

CONDITIONS ATTENTION À NE PAS EXCÉDER LE PLAFOND DES NICHES FISCALES DE 10 000 EUROS PAR AN

L'avantage fiscal du Pinel ne fait pas tout. Première exigence pour espérer dépasser 4% de rendement : veillez à ce que le prix d'achat ne soit pas trop élevé (pas plus de 30% au-dessus de l'ancien), ce qui risquerait d'entraîner une moins-value à la revente. Deuxième exigence : vous devez payer suffisamment d'impôts. En prenant →

EXEMPLE CHIFFRÉ D'INVESTISSEMENT DANS UN STUDIO LOCATIF NEUF SOUS LE RÉGIME DE LA LOI PINEL

DÉROULÉ DE L'OPÉRATION	DONNÉES CHIFFRÉES	COMMENTAIRES
Superficie du bien	33 mètres carrés	Achat d'un studio à Lille, via un crédit à 1,30% sur quinze ans (assurances décès incluse).
Prix d'acquisition	196 000 euros	Prix payé par l'acquéreur, intégrant l'ensemble des frais (TVA, notaire...).
Prix retenu pour la réduction d'impôts	181 500 euros	Le prix au mètre carré neuf ne doit pas excéder le seuil de 5 500 euros.
Plafond de revenus annuels du locataire	38 377 euros	Limite de revenus bruts en 2021 dans la zone A (1) pour un célibataire.
Réduction annuelle d'impôts	3 630 euros	3 630 euros par an durant neuf ans, puis 1 815 euros pendant trois ans.
Loyer annuel perçu	5 164 euros	Le plafond de loyer en zone A (1) est de 13,04 euros par mètre carré par mois en 2021.
Rentabilité annuelle brute	2,63%	Rapport entre le loyer annuel perçu et le prix d'achat du logement.
Rentabilité annuelle nette (2)	4,35%	Le studio est vendu au bout de quinze ans, sans aucune plus-value.

(1) Zone A : Île-de-France (hors Paris et sa banlieue), Côte d'Azur, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, partie française de Genève. (2) Compte tenu des avantages fiscaux, et charges déduites.

En louant votre bien durant douze ans, vous obtiendrez une réduction d'impôts égale à 21% du prix d'achat.



PHOTO : © TIBERIUS GRACCHUS - STOCKADOBLE.COM



Privilégier un investissement immobilier diversifié

Engouement épiphénomène ou véritable tendance de fond ? L'immobilier a pris la première place dans les placements préférés des Français. Déryptage.

C'est l'un des effets longs du confinement. Selon une récente étude Opinionway* menée au cœur de la deuxième vague de Covid-19, près d'un quart des Français (23%) estiment que l'immobilier serait la meilleure façon de valoriser leur épargne. Un taux en hausse de 3 points sur 6 mois, qui place la pierre en tête des solutions d'investissement devant le Livret A, l'assurance vie et même l'or, valeur refuge par excellence.

LA SCPI, UNE SOLUTION PATRIMONIALE ACCESSIBLE

Il n'existe pourtant pas une seule et unique manière d'investir dans l'immobilier. En effet, nul besoin d'être propriétaire en direct à 100% pour percevoir un loyer potentiel chaque mois. En achetant des parts de société civile de placement immobilier (SCPI), vous pouvez vous constituer également un patrimoine immobilier professionnel dédié à la location. L'occasion de se préparer un revenu complémentaire potentiel en vue de la retraite, sans garantie du capital. Inutile de vous occuper de la gestion locative du bien, puisqu'elle est déléguée à une équipe de spécialistes en contrepartie de frais de gestion.

DIVERSIFIER POUR RÉDUIRE LES RISQUES

Reste à choisir la SCPI la mieux adaptée à votre portefeuille et à son objectif. Tout d'abord, il faut veiller à diversifier le plus possible son patrimoine immobilier afin de mutualiser les risques : préférez une diversification à la fois géographique, dans plusieurs pays de la zone euro et au-delà, et sectorielle (bureaux, commerces, résidences...) des SCPI. Enfin, il s'agit de s'appuyer sur des baux longue durée et entreprises sélectionnées avec soin, pour tirer parti de la solidité des locataires.

DES OBJECTIFS DE PERFORMANCE RESPECTÉS

C'est grâce à cette stratégie de diversification que les trois SCPI de la gamme CORUM L'Épargne (CORUM Origin, CORUM XL et CORUM Eurion) ont réussi à amortir les effets de la crise sanitaire et économique de 2020, et à maintenir des performances en ligne avec leurs objectifs non garantis** (voir graphique ci-contre), comme chaque année depuis leur création – sans que ceci ne puisse prédire de leurs performances à venir.



PRÉCAUTIONS AVANT D'INVESTIR

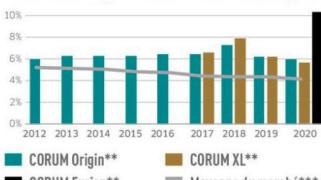
Acheter des parts de SCPI est un investissement immobilier. Comme tout placement immobilier, il s'agit d'un investissement long terme dont la liquidité est limitée. Nous vous recommandons une durée de placement de 10 ans. Contrairement au livret A par exemple, ce placement comporte des risques. Il existe tout d'abord un risque de perte en capital. De plus, les revenus ne sont pas garantis et dépendront de l'évolution du marché immobilier et du cours des devises. Nous précisons que CORUM Asset Management ne garantit pas le rachat de vos parts. Enfin, comme pour tout placement, les performances passées ne préjugent pas des performances futures.



possédés par CORUM Origin dans 13 pays de la zone euro



Historique des performances** des SCPI de la gamme CORUM L'Épargne



Les performances passées ne préjudent pas des performances futures.

Votre conseiller dédié est disponible au

01 70 82 27 66

du lundi au samedi de 9h à 19h
(appel non surtaxé).

Pour plus d'informations :

corum@corum.fr

www.corum.fr

COMMUNIQUÉ

CORUM L'Épargne, SAS au capital social de 100 000 €, RCS Paris n° 851 245 183, siège social situé 1 rue Euler 75008 Paris, inscrite auprès de l'ORIAS sous le numéro 20002932 (www.orias.fr) en ses qualités de conseiller en investissements financiers, membre de la CNCIF, chambre agréée par l'AMF, de mandataire en opérations de banque et services de paiement, de mandataire d'intermédiaire d'assurance et d'agent général d'assurance sous le contrôle de l'ACPR, 4, place de Budapest CS 92459 75436 Paris Cedex 9. Les SCPI CORUM Origin, visa SCPI n° 12-17 de l'AMF du 24 juillet 2012; CORUM XL, visa SCPI n° 19-10 de l'AMF du 28 mai 2019; CORUM Eurion, visa SCPI n° 20-04 de l'AMF du 21 janvier 2020 sont gérées par CORUM Asset Management, société de gestion de portefeuille, SAS au capital social de 600 000 €, RCS PARIS n° 531 636 546. Siège social : 1 rue Euler 75008 Paris. Agrément AMF GP-11000012 du 14 avril 2011.

Interdit de louer à un enfant rattaché à votre foyer fiscal

❷ l'hypothèse d'un bien acheté 300 000 euros et conservé douze ans, 6 000 euros d'impôts par an sont un minimum. Troisième exigence : vérifiez que vous ne crevez pas le plafond annuel des niches fiscales de 10 000 euros, en additionnant tous les avantages fiscaux obtenus (Pinel, emploi à domicile, garde d'enfants...).

ENGAGEMENT OPTEZ POUR UNE DURÉE DE LOCATION DE SIX ANS, VOUS POURREZ ENSUITE LA PROLONGER

Vous devez vous engager à louer votre bien, non meublé et à usage de résidence principale, durant au moins six ou neuf ans, au choix. Mais vous pourrez prolonger cet engagement par période de trois ans, afin d'atteindre douze ans et obtenir une plus grosse réduction d'impôts. Un conseil : opter directement pour neuf ans n'apportant pas d'avantage supplémentaire, choisissez plutôt une durée initiale de six ans, après quoi vous pourrez soit récupérer le bien (ou le vendre), soit pro-

longer la location de trois ou six ans, selon votre stratégie patrimoniale. A signaler : vous pouvez louer votre logement à un enfant ou à un parent, mais à condition qu'il ne fasse pas partie de votre foyer fiscal et que les plafonds de loyer et de revenus soient respectés (lire ci-dessous).

PLAFONDS DE LOYER ET DE REVENUS LES PETITES SURFACES ONT DROIT À UN AVANTAGE SPÉCIFIQUE

En loi Pinel, les loyers ne doivent pas excéder certains plafonds mensuels. Le maximum autorisé, revalorisé chaque année de l'inflation, est actuellement de 13,04 euros par mètre carré en zone A, de 17,55 euros en zone A bis et de 10,51 euros en zone B1. Mais pour ne pas pénaliser les propriétaires de studios et deux-pièces, dont les loyers au mètre carré sont plus élevés que ceux des grandes surfaces, la loi a prévu un coefficient de majoration permettant de rehausser le plafond de 20%. Les revenus des locataires

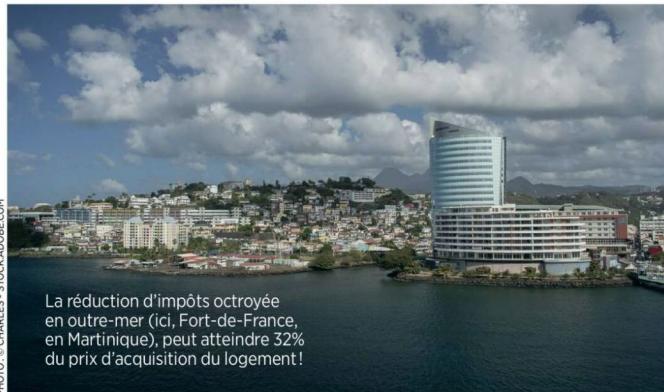
sont aussi plafonnés. Le calcul tient compte du revenu des candidats, de leur situation de famille (marié ou pas, avec ou sans enfants...) et de la localisation du bien, sachant qu'en pratique près de 70% des locataires sont éligibles au Pinel.

PACKAGE DE SERVICES UNE FORMULE D'ACHAT PRATIQUE, MAIS LE PRIX À PAYER EST PARFOIS EXCESSIF

Sélection du bien, plan de financement, gestion locative, assurances... Avec les «packages de services» que proposent la plupart des promoteurs, l'investisseur, une fois le chèque signé, ne s'occupe plus de rien. Attention, cette formule, certes pratique, masque parfois des coûts excessifs. Exemple : 15% du montant des loyers et des charges au titre de la gestion et de l'assurance loyers impayés, plus 10% de commission du réseau de vente (maximum légal depuis avril 2020). Quant au prêt proposé, il n'est pas forcément avantageux non plus. Mieux vaut toujours prendre le temps de comparer l'offre avec celles des courtiers spécialisés en crédit (Cafpi, Empruntis, Vousfinancer...) et des établissements bancaires de votre ville.

REQUALIFICATION LA REVENTE DU BIEN DURANT LA PÉRIODE MINIMALE DE LOCATION SERA SANCTIONNÉE

La loi Pinel vous propose un contrat : vous financez un logement destiné à ceux qui en manquent, et, en échange, vous obtenez un allègement fiscal. Aussi, pas question de ruser. Si vous ne respectez pas le fonctionnement du système (hausse de loyer, arrêt de la location, vente de l'appartement...), non seulement vous ne bénéficierez plus de l'avantage fiscal pour la période d'engagement restant à courir, mais vous verrez votre impôt sur le revenu majoré du montant des réductions obtenues depuis le début de l'opération ! Ce principe comporte toutefois des exceptions, en cas de licenciement, d'invalidité grave ou de décès de l'un des membres du couple soumis à imposition commune (donc marié ou pacsé). Notez que, dans ce dernier cas, le survivant peut demander la reprise du dispositif à son profit, y compris s'il hérite uniquement de l'usufruit du bien, cela dans les mêmes conditions fiscales que le défunt. •



La réduction d'impôts octroyée en outre-mer (ici, Fort-de-France, en Martinique), peut atteindre 32% du prix d'acquisition du logement !

PHOTO : © CHARLES - STOCKADOBECOM

PINEL OUTRE-MER : UN BONUS FISCAL ENCORE PLUS ALLÉCHANT

Les îles françaises d'outre-mer (Guadeloupe, Martinique, La Réunion, Saint-Martin...) sont aussi éligibles à la loi Pinel. Avec un bonus fiscal encore plus important, puisque la réduction d'im-

pôts s'élève à 23%, 29% ou 32% pour une durée de location de six, neuf ou douze ans (le taux diminuera en 2023 et 2024). En prime, le dispositif bénéficie d'un plafond de niches fiscales majoré (18 000 euros par an,

contre 10 000 euros ailleurs). Mais à moins de bien connaître ce marché, il est conseillé de se rendre sur place avant d'y investir, afin de vérifier la qualité du programme proposé et l'existence d'un marché locatif actif.

ANCIEN SANS TRAVAUX De 4 à 6% de rendement par an pour un studio bien situé

De 20 à 30% moins cher que le neuf, et beaucoup plus abondant sur le marché, l'ancien reste le placement immobilier préféré des investisseurs. Viser un logement déjà rénové (sans travaux fiscalement déductibles) afin de le louer en l'état, c'est-à-dire non meublé, n'est pas forcément le plus intéressant en matière de rentabilité, comme nous le verrons plus loin dans ce guide (lire le chapitre des pages 46 à 51). Mais la formule a l'avantage de la simplicité (la mise en location peut se faire sans délai) et donne accès à un choix de logements plus étendu, allant du studio au trois ou quatre-pièces, sans oublier les maisons avec jardin, dont la demande a littéralement explosé avec les épisodes de confinement liés à la crise sanitaire.

RECHERCHE AFIN DE GAGNER EN RÉACTIVITÉ, CRÉEZ UNE ALERTE E-MAIL SUR LES SITES DE PETITES ANNONCES

Eplucher les petites annonces publiées dans les journaux ? Une tâche fastidieuse et souvent décevante, car les biens les plus intéressants sont souvent déjà vendus lorsqu'on contacte le vendeur... Alors pourquoi ne pas utiliser Internet, comme désormais 85% des candidats à l'achat ? Les sites de présentation sont de mieux en mieux conçus : en plus du texte publié, ils fournissent des vidéos ou des photos en 3D du logement, permettant de se promener virtuellement, à 360 degrés, dans chacune des pièces, de la plus petite à la plus grande. Chacun des grands réseaux immobiliers (Century 21, Laforêt, Orpi, L'Adresse, Nestenn...) regroupe ainsi sur son site les offres de vente de toutes les agences adhérentes. Il y a aussi les portails indépendants, souvent très agréables à parcourir, tels que Seloger.com, Logic-immo.com, Leboncoin.fr ou Pap.fr, que beaucoup de particuliers privilient aujourd'hui. Pensez à créer une alerte sur ces sites, de manière à être prévenu par e-mail dès que le type de logement qui vous convient est à vendre. Le must : installer leur application (tous les sites réputés du secteur en ont une) sur votre smartphone,

LA RENTABILITÉ DES PETITES SURFACES LOCATIVES DANS LES DIX PLUS GRANDES MÉTROPOLIES DE FRANCE

VILLE	PRIX D'ACHAT AU MÈTRE Carré ⁽¹⁾	LOYER MENSUEL ⁽²⁾	RENTABILITÉ BRUTE ⁽³⁾
Paris	12 250 euros	745 euros	2,92%
Marseille	3 000 euros	400 euros	6,40%
Lyon	5 000 euros	460 euros	4,42%
Toulouse	4 900 euros	400 euros	3,92%
Nice	4 500 euros	490 euros	5,23%
Nantes	4 600 euros	380 euros	3,97%
Montpellier	3 100 euros	415 euros	6,43%
Strasbourg	3 500 euros	385 euros	5,28%
Bordeaux	4 400 euros	440 euros	4,80%
Lille	4 000 euros	425 euros	5,10%

(1) Prix moyen pour un studio de 25 à 30 mètres carrés, bien situé et en bon état.

(2) En moyenne et hors charges. (3) Avant impôts et charges de propriété.

Malgré la hausse continue des prix depuis 2015, de 2 à 3% par an en moyenne (+4% en 2020), l'immobilier reste l'un des placements les plus rentables, surtout en petites surfaces. Notre tableau, élaboré à partir des enquêtes menées par la rédaction de Capital, montre que, excepté à Paris, où les prix du mètre carré sont devenus prohibitifs, le rendement moyen atteint 5% l'an, avec des pointes à plus de 6% dans des villes comme Marseille ou Montpellier.

un outil indispensable pour une recherche dans un quartier prisé où les biens disponibles trouvent vite preneur.

PETITES SURFACES ÉLOIGNEZ-VOUS DE L'HYPERCENTRE, LE PRIX DE VENTE Y EST DÉSORMAIS TROP ÉLEVÉ

Rentabilité élevée (4 à 6% avant impôts), forte demande locative : les studios ne manquent pas d'atouts, à condition de s'éloigner de l'hypercentre où le prix du mètre carré est désormais dissuasif (plus de 12 000 euros à Paris). Gare aussi à ne pas choisir des candidats trop instables (étudiants, intérimaires...), en quête d'un toit pour un an, ce qui vous obligerait à de fréquentes réflections. Un moindre inconveniit avec les deux ou trois-pièces : les locataires restent assez longtemps (quatre ans en moyenne) et, dans le cas de couples avec enfants, sont en général plus soucieux de la bonne tenue des lieux.

CHAMBRES DE BONNE VEILLEZ À LA DÉCENCE DU BIEN AFIN D'ÉVITER LES ENNUIS AVEC L'ADMINISTRATION

Un prix relativement accessible (à Paris, comptez quand même un minimum de 80 000 euros) et des locataires disposés à

payer 400 ou 500 euros par mois pour 10 à 15 mètres carrés, avec des toilettes situées au bout du couloir : telles sont les caractéristiques du marché des chambres de bonne, toujours attrayant (entre 5 et 6% de rendement annuel), surtout depuis la suppression, en janvier 2020, de la taxe Apparu sur les microsurfaces (les loyers mensuels supérieurs à 42 euros par mètre carré subissaient jusqu'alors une surtaxe allant de 10 à 40%). Pour ne pas avoir d'ennuis avec l'administration, veillez néanmoins à respecter les règles d'encadrement des loyers (lire page 9), et à vous assurer que le bien répond aux critères de «décence» définis par le législateur : au moins 9 mètres carrés habitables, 2,20 mètres de hauteur sous plafond, une alimentation en eau - chaude et froide - et la possibilité de recevoir des appareils de cuisson et de chauffage.

MAISONS INTÉRESSANT, À CONDITION DE MISER SUR UN LOGEMENT DE TAILLE MODESTE ET SITUÉ EN PÉRIPHÉRIE

Avoir sa maison, c'est le rêve de 80% des Français. Ce type d'habitat se loue facilement, avec cet avantage que les occupants, souvent des familles aisées, s'installent ↗

Avec une petite maison située hors du centre, on peut dépasser 3,5% de rendement annuel

● pour plusieurs années, prennent soin du bien et paient leur loyer rubis sur l'ongle. Un investissement sûr, donc, mais pas toujours très rentable, car les prix sont élevés. A Paris ou en proche banlieue, n'y pensez même pas. La parade ? Privilégier les biens excentrés et de petite taille (de 70 à 90 mètres carrés). De quoi limiter votre mise à 150 000 ou 200 000 euros et passer le cap des 3,5% de rendement l'an.

PLAN DE FINANCEMENT INVESTIR DANS L'IMMOBILIER À CRÉDIT EST LA PLUS ÉCONOMIQUE DES SOLUTIONS

Pour financer son investissement, mieux vaut emprunter de l'argent à un banquier que payer comptant (même si vous en

avez les capacités). D'abord parce que le coût du crédit est aujourd'hui très faible : autour de 1% sur quinze ans, hors assurances (lire le tableau détaillé page 18). Et qu'en choisissant le régime réel pour déclarer vos recettes locatives aux impôts, vous aurez le droit de déduire chaque année de vos loyers les intérêts de prêt payés, plus les primes d'assurance décès-invalidité et les petites réfections courantes (lire les détails du mécanisme fiscal page 34). De quoi faire de jolies économies. Ainsi, en contractant un crédit de 100 000 euros sur quinze ans, au taux de 1,30%, vous allez rembourser 7 500 euros la première année, dont 1 300 euros d'intérêts déductibles. Certes, ce montant va aller en diminuant, pour tomber à 350 euros la quinzième année. Mais, au bout du compte, vous aurez déduit plus de 12 300 euros d'intérêts et généré un gain d'impôts (et de prélèvements sociaux) de 5 800 euros si vous êtes taxé à 30%. L'opération vous aura donc coûté 6 500 euros (12 300 - 5 800). Pour la rendre attractive, il faudra que les 100 000 euros

de notre hypothèse, ceux conservés pendant qu'un crédit équivalent était souscrit, soient investis sur les marchés financiers et rapportent au moins 6 500 euros sur quinze ans. Il suffit pour cela d'une épargne placée à 0,45% l'an. Pas très compliqué avec une bonne assurance vie !

GESTION LOCATIVE LES TARIFS DES NOUVELLES AGENCE 100% INTERNET SONT NETTEMENT PLUS ABORDABLES

Quel que soit le type de bien, pour vous décharger des tâches de gestion, vous pouvez les confier à un agent immobilier (ou à un notaire). Il s'occupera de tous les contacts avec le locataire (paiement des loyers, envoi des quittances...) et, en cas de réparations à effectuer, mandatera les artisans. Pour ces services, comptez de 8 à 10% des loyers et charges encaissés... Renseignez-vous et faites jouer la concurrence, sachant qu'il y a moyen de diviser la note par deux en passant par les nouvelles sociétés 100% Internet (sans agence physique), telles que Blue, Directgestion, Flatlooker, Homepilot, Immo Online, Imodirect ou Wizi, dont les tarifs varient entre 4 et 5%. Le tout pour un niveau de prestations équivalent : gestion des annonces, sélection des locataires, viement des loyers perçus, régularisation des charges, déclaration des sinistres...

FISCALITÉ LE RÉGIME MICROFONCIER N'EST ACCESIBLE QU'AU-DESSOUS DE 15 000 EUROS DE LOYERS ANNUELS

Si le montant de vos loyers n'excède pas 15 000 euros par an, vous êtes éligible au régime microfoncier. Il n'y a pas plus simple : les loyers ont alors droit à 30% d'abattement, avant d'être ajoutés à vos revenus pour être soumis à l'impôt et à 17,2% de prélèvements sociaux (le tout étant payé, rappelons-le, par un système d'acomptes depuis 2019). Un autre choix, plus compliqué à mettre en œuvre, est toutefois possible : celui du régime réel (appliqué d'office au-dessus de 15 000 euros de loyers). Sous réserve de pouvoir fournir au fisc les justificatifs, il vous autorise à déduire toutes vos charges (gérance, taxe foncière, intérêts du prêt...), y compris les travaux réalisés. C'est évidemment dans ce dernier cas, celui d'un investissement dans un bien à retaper, que le régime réel sera le plus intéressant (lire la démonstration à la page 48). •

DE 5 À 7% DE RENDEMENT POUR UNE MAISON EN FLORIDE

Si c'est une grande surface qui vous tente, pourquoi vous restreindre à la France ? La Floride, et son climat subtropical, attire de plus en plus les familles américaines. Fiscalité ultra-douce, rendements de

5 à 7%, la péninsule ne manque pas d'attrait. Mais soyez sélectif, car les prix grimpent de 4 à 5% l'an et flirtent désormais avec ceux de 2008 (avant la crise). Pour une maison de 100 mètres carrés vers Miami ou Palm Beach,

comptez 95 000 euros. Par commodité, vous pouvez passer par une agence locale, comme Auxandra ou Florida Invest, qui s'occupera de tout (choix du logement, gestion, bilan fiscal...). Coût du service : de 10 à 15% des loyers.



Comptez 95 000 euros pour une maison de 100 mètres carrés proche de Miami (photo) ou de Palm Beach.

À nos côtés,

VOUS ALLEZ AIMER
L'EXPÉRIENCE DU NEUF.

Chez Kaufman & Broad,
nous nous engageons chaque jour pour créer une ville vertueuse.

Premier promoteur français à proposer des appartements avec cuisine ouverte, chambre parentale ou dressing, Kaufman & Broad porte dans son ADN une certaine idée de l'habitat et du confort.

Depuis toujours nous innovons, à l'écoute des besoins de nos clients et de l'évolution de leurs modes de vie. Nous concevons la ville de demain, en ayant à cœur de préserver l'environnement et de favoriser le vivre ensemble. Et nous proposons des appartements et des maisons, partout en France, qui répondent aux projets et aux budgets de tous.

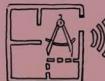
Pour un premier achat, un changement de vie ou un investissement locatif, à nos côtés, vous allez aimer l'expérience du neuf.



Adresses
pratiques et animées



Cadres de vie
naturels et sains



Logements
modulaires et connectés



Espaces
extérieurs privatisés



Constructions
durables et responsables

Les plus belles expériences immobilières sont sur

0 800 544 000 Service & appel
gratuits

kaufmanbroad.fr



INVESTIR DANS UNE HABITATION À RÉNOVER

PAGES 48 À 51

Même s'ils ne sont pas très engageants à première vue, les logements exigeant de gros travaux constituent souvent d'excellentes affaires. Pour une raison simple : c'est le fisc qui règle en grande partie la facture de rénovation. Vous pourrez ainsi la déduire de vos loyers taxables (puis de votre revenu global si nécessaire) dès lors que le bien sera loué pendant au moins trois ans. Avec les lois Denormandie et Malraux, les règles sont un peu plus strictes, notamment au niveau du montant des travaux à réaliser et de la durée de location. Mais la récompense est à la hauteur des efforts consentis : une réduction d'impôts allant jusqu'à 21% (Denormandie) ou 30% (Malraux). De quoi doper le rendement de 1 ou 2 points. Avec, en prime, des perspectives de confortables plus-values au moment de la revente du bien.

10 ans

DURÉE PENDANT
LAQUELLE VOUS POUVEZ
REPORTER SUR VOS
LOYERS LE DÉFICIT
FONCIER CRÉÉ PAR LA
RÉALISATION DE TRAVAUX

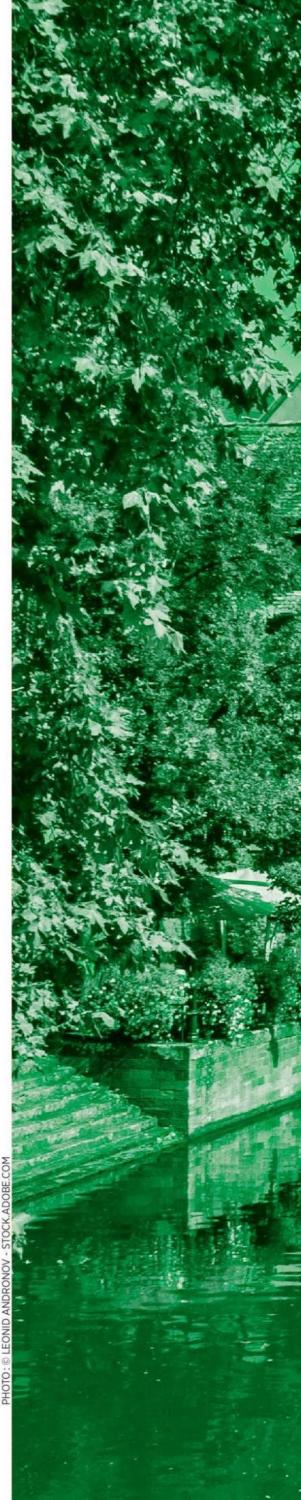
25%

L'AVANTAGE FISCAL LIÉ
À LA LOI DENORMANDIE
N'EST OCTROYÉ QUE SI LES
TRAVAUX REPRÉSENTENT
AU MOINS LE QUART
DU PRIX DE L'OPÉRATION

15%

POUR ÊTRE RENTABLE,
LE COÛT D'UN PROGRAMME
EN LOI MALRAUX NE DOIT
PAS EXCÉDER DE PLUS
DE 15% LE PRIX DES BIENS
NEUFS DU QUARTIER

PHOTO : © LEONID ANDRONOV - STOCK.ADOBE.COM





DÉFICIT FONCIER Charges et travaux sont déductibles des revenus imposables

Depuis 1993, tous les investisseurs immobiliers ont le droit de soustraire de leur revenu imposable le déficit foncier créé par la déduction de leurs charges. Le dispositif concerne avant tout ceux qui achètent à crédit un logement ancien (loué non meublé) exigeant de très gros travaux, de manière à maximiser les charges déductibles. Le gain d'impôts permet alors de doper le rendement d'au moins 1 point. Notez que la partie des travaux visant à améliorer la performance énergétique du bien ouvre droit, dans certains cas, au versement de MaPrimeRénov', la toute nouvelle aide octroyée par l'Etat (lire page 11).

FISCALITÉ LE RÉGIME RÉEL EST LE SEUL QUI AUTORISE LA DÉDUCTION D'UN DÉFICIT FONCIER DE SES REVENUS

Le régime microfoncier est bien pratique, avec ses 30% d'abattement fiscal automatique, mais il a un inconvénient: même avec un montant de charges excédant celui des loyers, vous ne pouvez pas utiliser le déficit foncier créé pour le déduire de votre revenu global. Al'inverse, le régime réel, que vous êtes libre de choisir, autorise cette déduction. C'est donc pour ce régime qu'il faut opter lors de votre déclaration de revenus. Il vous faudra alors

remplir le formulaire fiscal 2044 (en plus du 2042 relatif à vos revenus classiques), et déterminer par vous-même votre revenu taxable en déduisant les charges payées (tous biens locatifs confondus).

CHARGES DÉDUCTIBLES **TOUS LES TRAVAUX DE CONSTRUCTION ET D'AGRANDISSEMENT EN SONT EXCLUS**

Au titre des charges, figurent les frais de gestion, les taxes, les assurances et les intérêts du prêt. Mais les travaux (et les intérêts du prêt souscrit pour les payer) sont aussi déductibles. De quoi améliorer la rentabilité de 15 à 20%, voire plus en cas de déficit foncier. Voyez le tableau ci-dessous: grâce au régime réel, un investisseur taxé à 30% qui effectue 15 000 euros de réfections obtiendra 1,3 point de rendement en plus (4,40% contre 3,10% avec le microfoncier). Notez que tous les types de travaux sont admis - réparations, entretien, améliorations -, sauf les dépenses de construction et d'agrandissement.

DÉFICIT **LE MONTANT DES CHARGES IMPUTABLES SUR LE REVENU GLOBAL EST LIMITÉ À 10 700 EUROS PAR AN**

Afin d'écartier tout risque de redressement fiscal, lors du calcul de votre déficit foncier, il est important de bien respecter

UNE RENTABILITÉ NETTEMENT PLUS ÉLEVÉE EN CHOISSANT LE RÉGIME RÉEL PLUTÔT QUE LE RÉGIME MICROFONCIER

DÉROULEMENT DE L'OPÉRATION	RÉGIME MICROFONCIER	RÉGIME RÉEL
Prix d'achat du logement	180 000 euros	180 000 euros
Rendement brut annuel	4,10%	4,10%
Recettes locatives annuelles	7 380 euros	7 380 euros
Charges déductibles chaque année	2 214 euros ⁽¹⁾	1 965 euros ⁽²⁾
Intérêts annuels de prêt déductibles	0 euro	1 467 euros ⁽³⁾
Travaux déductibles du revenu	0 euro	15 000 euros
Rentabilité annuelle après impôts ⁽⁴⁾	3,10%	4,40%

(1) Abattement forfaitaire de 30% sur les loyers. (2) Assurances, gestion locative, taxe foncière...

(3) Le bien a été acheté via un prêt à 1,30% sur quinze ans. (4) Pour une revente au bout de quinze ans, au prix d'achat (pas de plus-values), loyers et charges ayant été réévalués de 2% par an.

les règles de déductibilité. Tout d'abord, sachez que le déficit créé une année ne peut être déduit que du revenu global de cette même année, et dans la limite de 10 700 euros. Le déficit va donc réduire de 10 700 euros maximum votre revenu imposable. Seconde règle à retenir: la part de déficit générée par vos intérêts de crédit ne peut pas s'imputer, comme pour les travaux, sur votre revenu global, mais seulement dans la limite des loyers de l'année. Et si le montant de vos intérêts excède ces loyers ? Alors le solde s'imputera sur vos revenus fonciers des dix années suivantes. Idem pour la fraction de déficit issue de vos autres charges déductibles - y compris les travaux - qui excède le seuil de 10 700 euros : elle sera uniquement déductible des loyers, pendant dix ans. A signaler: si votre revenu global ne suffit pas à absorber le déficit imputable une année (ce qui peut être le cas si vous déclarez moins de 10 700 euros de revenus), l'excédent est reportable sur votre revenu global des six années suivantes.

OBLIGATIONS **LE BIEN QUI DONNE DROIT À L'AVANTAGE FISCALE DOIT ÊTRE MIS EN LOCATION AU MOINS TROIS ANS**

Le fisc ne validera définitivement la déduction d'un déficit foncier de votre revenu global qu'à condition de garder le bien en location au moins trois ans après l'application de cette déduction (soit jusqu'à la fin 2024 pour un déficit imputable sur le revenu global de 2021). En cas de non-respect de cette règle (arrêt de la location ou revente), tous les avantages fiscaux empêchés seront repris - à l'exception des déductions qui avaient été opérées sur les loyers provenant de vos éventuels autres biens loués -, sachant toutefois que le déficit restant pourra être imputé sur les loyers (et non plus sur le revenu global) perçus au cours des dix années suivantes. Cependant, aucune remise en cause fiscale ne sera effectuée en cas de force majeure, par exemple en cas d'invalidité, de licenciement ou de décès du propriétaire ou de son conjoint, ou bien dans le cadre d'une expropriation. •

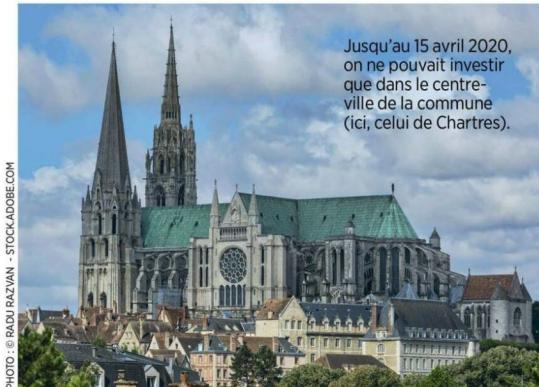


PHOTO © RADOUZAYAN - STOCKADORE.COM

Jusqu'au 15 avril 2020, on ne pouvait investir que dans le centre-ville de la commune (ici, celui de Chartres).

LE PÉRIMÈTRE D'INVESTISSEMENT A ÉTÉ ÉLARGI À TOUS LES QUARTIERS DES VILLES ÉLIGIBLES

Seules quelques centaines de communes (labelisées «Cœur de ville» ou ayant signé avec l'Etat une convention de revitalisation de leur territoire), dont le besoin de réhabilitation du parc immobilier est particulièrement marqué, sont éligibles au dispositif Denormandie. A l'image de Chartres, Gien, Tulle, Denain,

Vesoul, Melun ou Sedan (la liste complète est disponible sur le site Cohesion-territoires.gouv.fr). Mais alors que, jusqu'au 15 avril 2020, on ne pouvait investir que dans un logement situé en centre-ville, un décret a abrogé cette limitation: le Denormandie est désormais accessible dans l'ensemble du territoire d'une commune éligible.

DENORMANDIE Une réduction d'impôts contre la rénovation d'un bien très dégradé

Calqué sur la loi Pinel (lire page 40), y compris au niveau des plafonds de loyers, le «Denormandie», entré en vigueur en 2019, est le dernier dispositif d'incitation fiscale lancé par les pouvoirs publics. Il a pour but de favoriser la remise sur le marché locatif de biens très vétustes, donc délaissés, en offrant une grosse réduction d'impôts aux investisseurs qui y font réaliser des travaux de réhabilitation. L'accès au Denormandie est limité à 435 communes de taille moyenne, mais pour le rendre plus attractif (il n'a pas reçu un accueil très favorable au début), son périmètre a été récemment élargi à davantage de quartiers au sein des villes éligibles. La liste des travaux admis a également été allongée.

AVANTAGE FISCAL IL EST OCTROYÉ À CONDITION D'ENGAGER DES TRAVAUX REPRÉSENTANT 25% DU CÔTÉ TOTAL

Tout investisseur achetant un bien dégradé (appartement ou maison) qu'il s'engage à rénover puis à mettre en location obtient une réduction d'impôts égale à 12, 18 ou 21% du coût de l'opération (plafonné à 300 000 euros et à 5 500 euros par mètre carré), selon que la durée de location est de 6, 9 ou 12 ans. Il faut que les travaux représentent au moins 25% du prix total de l'opération. Pour un logement de 150 000 euros, l'investisseur a donc l'obligation d'entreprendre un strict minimum de 50 000 euros de réfections,

sachant que seul un artisan qualifié RGE (Reconnu garant de l'environnement) est habilité à les réaliser. Bon à savoir: l'avantage fiscal accordé par l'Etat est cumulable avec MaPrimeRénov' (lire page 11).

TRAVAUX ILS DOIVENT GÉNÉRER DE GROSSES ÉCONOMIES D'ÉNERGIE OU AMÉLIORER LE CONFORT DU LOGEMENT

Les travaux peuvent aujourd'hui être de deux types: soit relever d'une rénovation éco-énergétique (changement de chaudière, de système de production d'eau chaude sanitaire, isolation des murs et des fenêtres...), laquelle doit alors engendrer une baisse de la consommation d'énergie d'au moins 30% (20% dans l'habitat collectif); soit, selon les dernières dispositions en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2020, viser à l'amélioration du confort du logement: création de nouvelles surfaces habitables (agrandissement ou ajout d'une pièce), modernisation des équipements (système électrique...), assainissement des eaux usées (tout-à-l'égout), ou encore aménagement de pièces annexes en lieu de vie, telles que les combles, sous-sols, caves ou garages.

RENTABILITÉ À PROXIMITÉ DE PARIS OU DANS DES VILLES RÉGIONALES DYNAMIQUES, ELLE PEUT DÉPASSER 4%

Pas de précipitation toutefois: la rentabilité de l'opération dépendra de l'existence d'un véritable marché locatif. Or, dans les

villes de taille modeste, les risques sont plus nombreux qu'ailleurs: moins-values à la revente si la population tend à diminuer, faible demande locative si le taux de chômage augmente ou si la périphérie est saturée d'immeubles neufs. Pour éviter le mauvais plan, mieux vaut cibler les communes proches de Paris, où les besoins locatifs sont élevés, comme Corbeil-Essonnes, Evry ou Meaux, ou des villes régionales dynamiques, telles que Beauvais, Colmar, Niort, Pau ou Roubaix, où le rendement après fiscalité peut excéder 4% l'an (sans compter la plus-value).

CONDITIONS LE LOYER POUVANT ÊTRE APPLIQUÉ EST INFÉRIEUR DE 10 À 15 % À CELUI DU MARCHÉ LIBRE

Pour bénéficier des avantages fiscaux liés au dispositif Denormandie, il faut satisfaire à un certain nombre de conditions. D'abord, avoir entièrement terminé les travaux de rénovation à la fin de la deuxième année suivant celle de l'acquisition du logement; ensuite, louer ce logement (non meublé et à titre de résidence principale) dans les douze mois qui suivent l'achèvement du chantier; enfin, respecter des plafonds de loyer, qui sont situés entre 10 et 15% au-dessous de ceux du marché libre (soit, selon les régions, entre 9,13 et 17,55 euros mensuels par mètre carré), et de revenus du locataire (par exemple, 57 357 euros par an pour un couple de la région parisienne). •

BIENS HISTORIQUES

Le fisc règle une bonne partie des travaux de restauration

Adéfaut de pouvoir assumer seul la restauration de notre patrimoine historique, l'Etat a appelé les contribuables à la rescoussse. C'est ainsi que la loi Malraux leur permet de s'offrir un logement de caractère à réhabiliter, et d'obtenir en échange une jolie réduction d'impôts. La seule condition à remplir est que le bien, une fois les travaux achevés, soit mis en location pendant au moins neuf ans. Ce dispositif, qui nécessite l'intervention de sociétés de gestion spécialisées, telles que le Groupe CIR ou Buildinvest, est toutefois réservé aux investisseurs ayant de gros moyens : la mise démarre à 250 000 euros.

TRAVAUX DE LA DÉMOLITION À LA RECONSTRUCTION DU BIEN, TOUTES LES DÉPENSES SONT PRISES EN COMPTE

Le montant de la réduction d'impôts est calculé sur la base des dépenses de restauration engagées. Tous les types de travaux sont pris en compte : démolition, reconstruction, réparations, amélioration, remise aux normes... S'y ajoutent les primes d'assurance, les frais de gestion du chantier et ceux d'adhésion à une association foncière urbaine libre (Aful), parfois rendue obligatoire. En revanche, les intérêts du crédit souscrit pour financer l'opération n'ouvrent pas droit à l'avantage fiscal (mais ils seront déductibles des futurs loyers perçus). Attention : les travaux doivent être réalisés sous le contrôle d'un architecte des Bâtiments de France.

RENTABILITÉ LE MONTANT TOTAL DE LA FACTURE NE DOIT PAS EXCÉDER DE PLUS DE 15% LE PRIX D'UN BIEN NEUF

Avec leurs magnifiques façades, leurs escaliers en pierre et leurs parquets marquetés, les programmes en loi Malraux ne sont pas à la portée de toutes les bourses. Ce n'est pas une raison pour les payer trop cher. L'opération ne sera rentable que si le prix du bien, avant travaux, est inférieur de 25 à 30 % à celui du bel ancien du secteur. Le coût des travaux de restauration doit aussi rester raisonnable. Si la facture dépasse de 75% le prix d'achat, c'est sans



PHOTO : © HELZBELLZ1 - STOCK.ADOBE.COM

Rénover un bâtiment classé (ici, la Petite France, à Strasbourg) peut effacer tous vos impôts durant trois ans.

MONUMENTS HISTORIQUES : PLUS DE 6% DE RENTABILITÉ PAR AN

Encore plus rentable que le Malraux, le dispositif «monuments historiques» vous permet d'investir dans une partie d'un immeuble classé par l'Etat, par exemple un vieux moulin

ou un couvent, à la restaurer puis à le louer. La totalité des travaux (supervisés par l'architecte des Bâtiments de France) est déductible des revenus : de quoi annuler tout impôt deux à trois ans

de suite, et tirer le rendement au-delà de 6% l'an. Aucune durée de location n'est exigée, mais le bien doit être gardé au moins quinze ans. Le seul souci est que les opérations sont devenues très rares.

doute que le bâtiment est de pierre qualité, et qu'il le restera. Gare aux déconvenues à la revente ! Au bout du compte, le prix global (murs plus travaux) ne doit pas excéder le prix du neuf de plus de 15%.

ENGAGEMENT VOUS N'AVEZ PAS LE DROIT DE LOUER L'HABITATION À L'UN DE VOS ENFANTS OU À VOS PARENTS

Le propriétaire doit s'engager à louer son bien (non meublé) durant neuf ans minimum, à titre de résidence principale. Le loyer est libre (aucun plafond à respecter), mais la location, qui doit débuter dans les douze mois suivant la fin des travaux, ne peut être faite au profit d'un membre de son foyer fiscal, à un enfant ou un parent. Bon à savoir : plutôt que revendre son bien au terme des neuf ans, mieux vaut le garder jusqu'au remboursement du prêt (souvent souscrit sur quinze ans) afin d'optimiser la déductibilité des intérêts des loyers, voire davantage pour profiter au maximum des abat-

tements pour durée de détention sur la taxation des plus-values, l'idéal étant d'attendre trente ans (lire le tableau page 86).

AVANTAGE FISCAL LA RÉDUCTION D'IMPÔTS VARIE DE 22 À 30% SELON LE PÉRIMÈTRE OÙ LE LOGEMENT EST SITUÉ

Le bonus fiscal accordé par l'Etat correspond à une réduction d'impôts qui est égale soit à 30% du coût des travaux pour les immeubles situés dans un secteur couvert par un plan de sauvegarde et de mise en valeur (PSMV), soit à 22% pour ceux faisant l'objet d'un simple plan de valorisation de l'architecture et du patrimoine (PVAP) ou dont la restauration a été déclarée d'utilité publique. Même si l'administration fiscale a fixé un plafond à ces dépenses (elles ne sont retenues que dans la limite de 400 000 euros étaillées sur quatre ans maximum), la rentabilité d'une telle opération excède en général le seuil de 3,5% par an. Sans compter la plus-value enregistrée à la revente. •

Lexique

A battements pour durée de détention Dispositif fiscal permettant de réduire le montant de la taxe sur la plus-value réalisée lors de la revente d'une résidence secondaire ou d'un logement donné en location (les résidences principales en sont intégralement exonérées). Ces abattements sont appliqués progressivement à partir de la sixième année de détention du bien, et peuvent conduire à une exonération totale de l'imposition au bout de 22 ans pour la taxe à 19% et de 30 ans pour les prélevements sociaux à 17,2%.

A ful «Association foncière urbaine libre». Catégorie d'associations syndicales libres, plus particulièrement adaptées au milieu urbain. Elle permet à un groupe de propriétaires ayant les mêmes intérêts de gérer des biens communs ou d'y faire réaliser des travaux. Son objet comprend notamment la conservation, la restauration et la mise en valeur de secteurs d'habitation sauvegardés. Les Aful sont très utiles – et souvent encouragées par les pouvoirs publics – dans le cadre d'opérations de rénovation architecturale effectuées sous le régime de la loi Malraux.

C harges de propriété Elles s'imposent à tous les propriétaires d'un logement situé dans une résidence. Certaines sont relatives à la conservation de l'immeuble (réparations sur le bâti et remises aux normes), d'autres à son entretien (réfection et nettoyage des parties communes), d'autres encore à l'administration du bien (rémunération du syndic, salaire du gardien...). Seules les charges «récupérables», comme l'entretien courant des parties communes intérieures et des espaces verts, ou

l'éclairage des cages d'escalier, sont réglées par le locataire (le propriétaire du bien les paie et se les fait ensuite rembourser).

D éficit foncier déductible Il apparaît quand les charges de propriété payées au cours d'une année (taxes, gestion, travaux...) sont supérieures aux loyers encaissés sur la période. Ce déficit n'est pas perdu, car il pourra être déduit du revenu global de l'investisseur et allégera donc sensiblement le montant de son impôt. Cette compensation comptable sur les autres revenus n'est toutefois pas illimitée : elle est plafonnée par la loi à 10 700 euros par an.

P SMV Comme «Plan de sauvegarde et de mise en valeur». Relevant du Code de l'urbanisme, c'est une réponse aux opérations de rénovation urbaine qui détruisent trop souvent les quartiers historiques du pays. L'objet d'un PSMV est autant de conserver le

cadre et l'architecture ancienne que d'en adapter l'évolution au regard des fonctions urbaines contemporaines. A ce titre, il doit prendre en compte les besoins des habitants du secteur visé par les travaux de restauration.

R evenu global Montant à partir duquel est calculé l'impôt sur le revenu, en fonction du barème applicable. Il est constitué de l'addition de tous les revenus perçus par la totalité de membres du foyer fiscal au cours de l'année civile (desquels il faut, le cas échéant, retrancher certains abattements). Ces revenus sont les salaires, les traitements des fonctionnaires, les pensions de retraite et les rentes, les revenus des capitaux immobiliers, les bénéfices agricoles, industriels et commerciaux (ou non commerciaux), et les plus-values des particuliers. Ce revenu est calculé par l'administration et figure sur l'avis d'imposition adressé chaque année au contribuable.



Le déficit foncier issu des charges de propriété payées, y compris les travaux qui ont été engagés, peut être déduit de vos revenus imposables à hauteur de 10 700 euros par an.

OPTER POUR LA FORMULE DU MEUBLÉ

PAGES 54 À 58

Les avantages à louer un bien meublé, autrement dit garni de tout le nécessaire à vivre, sont particulièrement intéressants: des loyers d'au moins 15% plus élevés, et un régime fiscal spécifique, dit «d'amortissement», permettant de déduire de vos recettes locatives l'ensemble des charges payées, mais aussi une partie du prix du logement. La formule existe dans le neuf, auquel cas le sort de votre opération dépend du savoir-faire de l'exploitant hôtelier à qui vous confiez la gestion du bien. Dans l'ancien, vous vous débrouillerez seul, avec les contraintes des locations habituelles, plus une: l'obligation de tenir une comptabilité rigoureuse. Et la location temporaire à des touristes? L'activité repart depuis la levée des restrictions sanitaires, mais attention aux abus: le législateur a durci les règles du jeu et prévu de lourdes amendes en cas d'infraction.

4%

RENDEMENT MOYEN QUI
VOUS EST GARANTI PAR
L'EXPLOITANT DE LA
RÉSIDENCE OÙ VOUS AVEZ
ACHETÉ UN APPARTEMENT
NEUF MEUBLÉ

6%

TAUX DE RENDEMENT
QU'IL EST POSSIBLE
D'ATTEINDRE EN LOUANT
UN BIEN ANCIEN MEUBLÉ,
UNE FOIS LES AVANTAGES
FISCAUX INTÉGRÉS

50%

ABATTEMENT LÉGAL
ACCORDÉ PAR LE FISC
SUR LES LOYERS QUI
SONT ENCAISSEÉS DANS LE
CADRE D'UNE LOCATION
TOURISTIQUE

PHOTO: © MARIKOBÉ - STOCKADORE.COM





MEUBLÉ NEUF

Très rentable, à condition d'être hypersélectif sur le choix du gérant

Aucun souci de gestion, des loyers garantis par contrat et des économies d'impôts potentiellement supérieures à celles tirées d'un bien acheté sous la loi Pinel (grâce au système d'amortissement fiscal), voilà les nombreux avantages dont vous pouvez bénéficier en misant sur le neuf en meublé. En pratique, il s'agit d'investir dans une résidence dotée de services parahôteliers, gérée par un exploitant professionnel et louée à une clientèle d'étudiants, de seniors ou de personnes dépendantes. L'exploitant s'occupant absolument de tout (niveau de loyer, recherche de locataires...), c'est de lui que va dépendre l'avenir de votre placement. Il faut donc être particulièrement vigilant sur sa sélection, d'autant plus que vous vous engagez sur le long terme (neuf ans au minimum), et que la crise des dix-huit derniers mois a entraîné une hausse des impayés et une baisse des taux d'occupation dans certaines résidences. Et attention : comme pour la loi Pinel, en cas de revente du logement avant le terme fixé dans le contrat de bail, le fisc exigera le remboursement de la totalité des réductions d'impôts accordées.

SYSTÈME D'AMORTISSEMENT FISCAL SOUVENT PLUS AVANTAGEUX QUE LE DISPOSITIF CENSI-BOUVARD

Le régime d'amortissement fiscal vise tous les logements garnis de meubles en nombre et en qualité suffisants pour permettre d'y dormir, manger et vivre convenablement. Vous aurez donc droit en investissant dans une résidence neuve de services. Par rapport à la seconde option fiscale qui vous est proposée, celle de la loi Censi-Bouvard (lire l'encadré de la page 55), ce principe d'amortissement est un peu plus compliqué à mettre en place, mais s'avère souvent avantageux. Au lieu d'une réduction d'impôts, il vous autorise à déduire de vos loyers l'intégralité des charges supportées (intérêts du prêt, frais de gestion et de syndic...), ainsi - c'est là le principal intérêt du dispositif - qu'une cote-part du prix du lo-

EXEMPLE CHIFFRÉ D'INVESTISSEMENT LOCATIF DANS UNE RÉSIDENCE MEUBLÉE NEUVE À DESTINATION DES SENIORS

DÉROULEMENT DE L'OPÉRATION*	DONNÉES CHIFFRÉES	COMMENTAIRES
Prix d'acquisition du bien neuf en 2021	145000 euros	Achat d'un deux-pièces via un crédit à 1,30% sur quinze ans, dans une résidence pour seniors à Lille. La TVA à 20% est récupérée par l'acquéreur.
Loyer annuel garanti par contrat	5800 euros	L'exploitant de la résidence garantit à l'investisseur un loyer annuel égal à 4% du prix du logement meublé, pendant onze ans (renouvelables).
Charges annuelles déductibles des loyers	2130 euros	Sont déductibles : les intérêts du prêt (20 000 euros sur quinze ans), la taxe foncière (500 euros par an) et les charges de copropriété (300 euros par an).
Amortissement annuel moyen sur trente ans	4 400 euros	Le bien est amorti sur trente ans (3,33% l'an), le mobilier sur dix ans (10% l'an). Soit, en moyenne annuelle, 4 400 euros déduits des loyers taxables.
Rendement annuel net de l'opération	5,05%	La revente est effectuée en 2051, soit trente ans après l'achat du logement, sans plus-value. Les loyers et les charges ont été revalorisés de 2% l'an.

* L'opération est réalisée par un investisseur imposé à la tranche marginale de 41%.

En utilisant le dispositif d'amortissement fiscal pour le deux-pièces neuf qu'il a acheté dans une résidence seniors, cet investisseur obtiendra plus de 5% de rentabilité par an. Car, outre le remboursement de la TVA à 20% sur

le prix d'achat total (murs et meubles), il déduira de ses loyers les charges de copropriété et les intérêts du crédit, mais aussi une quote-part du prix du bien et du mobilier intégré. Résultat : les loyers perçus échapperont à l'impôt sur le revenu du-

rant dix à quinze ans selon les cas. En optant pour la loi Censi-Bouvard (lire le second encadré), certes plus simple d'application, mais qui ouvre seulement droit à une réduction d'impôts de 11%, son rendement aurait été inférieur d'au moins 20%.

gement et des meubles. Le bien s'amortit sur trente ans (durant cette période, vous retranchez donc 3,33% du prix d'achat de vos loyers), et les meubles s'amortissent sur dix ans (10% de leur prix sont déduits des loyers annuels). Si le total des déductions est supérieur aux loyers, le déficit créé est déductible des loyers des dix années suivantes. De quoi échapper à tout impôt durant des années, et obtenir plus de 5% de rentabilité (lire l'exemple du tableau ci-dessus).

CATÉGORIE DE RÉSIDENCE POUR ÉTUDIANTS, SENIORS OU PERSONNES DÉPENDANTES, VOUS AVEZ LE CHOIX

Investir son argent dans une résidence avec services, c'est devenir copropriétaire d'un immeuble doté de logements

entiièrement meublés et proposant un certain nombre de prestations aux locataires (accueil, ménage, restauration, linge...). Il existe sur le marché trois grandes catégories de résidences : pour étudiants, seniors et personnes âgées dépendantes (Ehpad). Pour bénéficier de la réduction d'impôts de la loi Censi-Bouvard, la résidence doit être neuve ou vendue sur plan (une acquisition dans l'ancien est toutefois possible dans une résidence âgée de plus de quinze ans et ayant été totalement réhabilitée). Sous ce statut fiscal, certaines de ces résidences sont soumises à des obligations précises. Les immeubles étudiants doivent notamment être occupés par au moins 70% d'étudiants et offrir un minimum de trois services parahôteliers.

Quant aux Ehpad, du fait de leur vocation à héberger des personnes fragiles, ils doivent avoir obtenu un agrément de la préfecture (ou, depuis le mois de mai 2020, une autorisation départementale). Cela est à vérifier avant de vous lancer.

EXPLOITANTS PRIVILÉGIEZ CEUX DONT LE SÉRIEUX ET LES COMPÉTENCES SONT RECONNUS DEPUIS DES ANNÉES

Outre le régime fiscal privilégié, le principal avantage des résidences avec services est que vous n'avez aucun souci de gestion : pas de locataire à rechercher, pas de contrat de bail à faire signer, pas d'entretien des lieux, pas de personnel de services à recruter... C'est l'exploitant qui prend tout en charge. Autant dire que le sort de votre opération dépend étroitement de son sérieux et de ses compétences en matière de gestion. Mieux vaut ainsi orienter votre choix vers l'un de ceux dont la réputation est reconnue depuis des années, comme Studélites ou Réside Etudes pour une résidence étudiante, et Domitys, Korian ou les Jardins d'Arcadie pour l'accueil des seniors. Portez aussi une grande attention à l'implantation du bien : seule la proximité du centre-ville et des commerces constituera un gage de valorisation. Dans certaines résidences mal situées, la revente n'a pu se faire qu'avec des rabais de prix de 15 à 25%, et même plus lorsque les biens avaient été commercialisés à des tarifs excessifs (comptez environ 80 000 euros pour un studio étudiant et entre 130 000 et 160 000 euros pour les autres types de biens, plus spacieux).

RENDEMENT GARANTI VÉRIFIEZ QUE LES LOYERS PRÉVUS PAR LE GÉRANT NE SONT PAS TROP ÉLEVÉS

Par le contrat de bail signé, vous vous engagez à louer votre bien pour une durée de neuf ou onze ans (reconductibles), pendant laquelle un rendement d'environ 4% est garanti. Mais certains problèmes de gestion peuvent ensuite survenir, comme une faible occupation de la résidence, par exemple à seulement 65 ou 70% de sa capacité. Pour se sortir d'affaire et éviter la faillite, son exploitant n'a alors d'autre choix, à la fin du premier bail, de baisser le rendement servi, parfois de 0,5 à 1 point. Afin d'éviter les mauvaises surprises de ce genre, vérifiez que

les loyers prévus sont raisonnables. Ils débutent autour de 500 euros par mois dans un studio d'une ville moyenne, mais peuvent excéder 1 200 euros dans certaines grandes métropoles. C'est trop, même dans le haut de gamme, pour remplir la résidence ! Et une fois piégé, ne comptez pas trop sur les possibilités de revente du bien : dans ces résidences en difficulté, elles sont quasiment nulles...

CHARGES DE PROPRIÉTÉ GROS TRAVAUX, HONORAIRES DE SYNDIC ET TAXE FONCIÈRE SONT DE VOTRE POCHE

N'omettez pas d'examiner dans le détail le contrat qui vous est proposé avant de vous engager. Il précise le fonctionnement de la location, les hypothèses envisageables en cas de cession du logement (la plupart des sociétés de gestion possèdent leur propre structure de revente), ainsi que la répartition des charges de propriété. La taxe foncière, les honoraires de syndic et les grosses interventions sur le bâtiment (toiture, façades...), attendus

à un horizon de quinze ou vingt ans, sont toujours pour vous, tandis que les frais de gestion et les travaux d'entretien sont en principe payés par l'exploitant. Mais il est recommandé de le vérifier.

SERVICES AUX SENIORS PRÉFÉREZ LES RÉSIDENCES OÙ ILS NE SONT PAS OBLIGATOIRES, MAIS À LA CARTE

Dans certaines résidences seniors, les frais de fonctionnement des services proposés (bibliothèque, coiffeur, salle de sport...) sont payés par les investisseurs. Dans d'autres résidences, c'est l'exploitant qui règle la note. Cette seconde formule est évidemment à privilégier. Mais le gérant peut être tenté de répercuter ces frais sur l'ensemble des locataires, qu'ils utilisent ou pas les services. Avec, là encore, le risque d'avoir des loyers trop élevés pour attirer la clientèle. La solution ? Opter pour une résidence où les services sont à la carte : le locataire a le choix de s'y abonner ou pas, mais, dans les deux cas, le loyer de base reste acceptable. •



PHOTO : © HALFPOINT - STOCK.ADOBE.COM

Avantage fiscal inclus, en régime Censi-Bouvard, le taux de rendement obtenu dans une résidence pour seniors ou étudiants varie entre 3,8 et 4,2% l'an.

RÉGIME CENSI-BOUARD : UN DISPOSITIF PLUS SIMPLE D'ACCÈS

Choisir le régime Censi-Bouvard est l'autre moyen d'obtenir un gros avantage fiscal en investissant dans une résidence neuve avec services. Un système plus simple d'accès, puisqu'il ne nécessite pas de faire la comptabilité des charges à déduire de

ses loyers. Contre la signature d'un bail de neuf ans (ou onze ans) avec l'exploitant de la résidence, vous aurez droit, en plus de l'exonération de la TVA à 20%, à une réduction d'impôts égale à 11% du prix d'acquisition hors taxes (avec un plafond fixé à 300 000 euros), répartis sur toute la durée du bail. Soit un gain fiscal maximal de 3 666 euros par an. La rentabilité de l'opération est généralement un peu moins élevée qu'avec le système d'amortissement fiscal, mais reste appréciable : elle varie entre 3,8 et 4,2% l'an.

MEUBLÉ ANCIEN Toujours attrayant, malgré des règles devenues plus rigides

La location meublée à titre de résidence principale a longtemps été régie par un principe de liberté contractuelle entre le bailleur et son locataire: en clair, le propriétaire dictait ses conditions. Mais la loi Alur, adoptée en 2014, a imposé des règles plus strictes, visant à mieux protéger les droits de l'occupant. Globalement, locations vides et meublées sont désormais soumises aux mêmes obligations légales, concernant notamment le contrat de bail, qui doit être conforme à un modèle type, la délivrance de diagnostics techniques ou l'établissement d'un état des lieux. Les biens meublés sont également soumis au plafonnement des loyers de relocation dans les zones d'habitation dites «tendues» et à leur encadrement dans les villes où ce dispositif est prévu (lire les détails page 9). Malgré ces nouvelles contraintes, le nombre de biens loués meublés ne cesse d'augmenter. Logique, au regard des atouts du produit: une rentabilité brute 15 à 25% plus élevée, couplée à un régime de taxation particulièrement doux. Et la création, fin 2018, du «bail mobilité», qui autorise aujourd'hui

PHOTO : © MICHÈLE GUERINEAU - STOCKADORE.COM

le propriétaire à louer son logement pour une durée réduite (entre un et dix mois), n'a fait que renforcer cette tendance.

MOBILIER LE LÉGISLATEUR A DRESSÉ LA LISTE DES ÉQUIPEMENTS DEVANT OBLIGATOIREMENT GARNIR LE BIEN

Mieux vaut toujours soigner la décoration d'un bien meublé et y installer tous les équipements modernes (télévision, Internet...) si l'on veut le rendre attractif. En tout cas, pour les baux signés depuis septembre 2015, le mobilier doit comprendre, au minimum, tous les éléments permettant au locataire de vivre convenablement. Soit, dans le détail: un lit avec couette ou couverture, des volets ou des rideaux dans la pièce à coucher, des plaques de cuisson, un four ou un micro-ondes, un réfrigérateur doté d'un compartiment pouvant descendre à une température de -6 degrés, de la vaisselle et des ustensiles de cuisine pour prendre ses repas, une table et des sièges, des étagères de rangement, des luminaires ainsi que des produits d'entretien ménager de base (aspirateur, serpillière...). Le bien doit aussi être pourvu d'un chauffage,

d'une arrivée d'eau, d'une salle de bains, d'une cuisine - ou d'un coin cuisine doté d'un évier - et de sanitaires, pouvant être situés à l'extérieur s'il s'agit d'un studio.

CONTRAT LE BAIL PEUT PRÉVOIR LE VERSEMENT D'UN DÉPÔT DE GARANTIE ÉQUIVALENT À DEUX MOIS DE LOYER

Le bail doit être établi par écrit et respecter les règles du contrat type du meublé. Doivent ainsi être annexés à ce bail le dossier des diagnostics techniques (performance énergétique, gaz, amiante...), un inventaire du mobilier et l'état des lieux d'entrée. Comme pour une location vide, si cet état des lieux est réalisé par un agent immobilier, les frais sont à partager entre le bailleur et le locataire, la part de ce dernier étant plafonnée à 3 euros par mètre carré habitable. Concernant la durée du bail, sauf à opter pour le bail mobilité présenté ci-après, elle est d'un an (trois ans pour un bien non meublé), renouvelable tacitement, ou de neuf mois si le locataire est étudiant. Le bail peut prévoir le versement d'un dépôt de garantie, de deux mois de loyer hors charges au maximum (contre un mois pour une location vide), pour tenir compte de l'éventuelle dégradation du mobilier. Afin de se prémunir contre les impayés de loyers, il est aussi possible d'ajointre au bail un acte de cautionnement solidaire. Mais, sauf si le locataire est étudiant ou apprenti, le propriétaire n'a pas le droit de souscrire en

Au lieu de provisions de charges (entretien, eau...), à régulariser en fin d'année, le bailleur peut imposer un forfait mensuel ou trimestriel.

POUR LE PAIEMENT DES CHARGES LOCATIVES, LA FORMULE DU FORFAIT EST LA PLUS COMMODE

Deux solutions s'offrent au bailleur pour faire payer au locataire ses charges courantes (eau, chauffage, entretien des parties communes...). Soit il lui impose le règlement de provisions mensuelles, régularisables chaque année sur justificatifs. C'est le système au «réel». Soit il décide d'appliquer un forfait de charges, payable par mois ou par trimestre. Si le bail

le précise, ce forfait peut être révisé à la hausse tous les ans, selon les mêmes modalités que le loyer (donc en fonction de l'inflation), mais il ne donne jamais droit à régularisation. L'avantage de la formule est sa simplicité. Mais gardez à ne pas en abuser: la loi précise que le montant du forfait facturé doit être cohérent avec les charges réelles dont le locataire aurait dû s'acquitter.



même temps une assurance spécifique le couvrant contre ce risque (lire page 9). Il lui faut choisir entre ces deux garanties.

BAIL MOBILITÉ UN CONTRAT DE LOCATION DE TRÈS COURTE DURÉE RÉSERVÉ À UNE CLIENTÈLE DE PASSAGE

Créé fin 2018, le bail mobilité accorde davantage de souplesse aux propriétaires de meublés. Il leur permet de louer leur bien sur une durée très réduite, à des locataires étudiants, apprentis, en formation, en mission ou en stage. La durée du bail devant être comprise entre un et dix mois, sans renouvellement possible, le propriétaire récupère donc automatiquement son bien au terme du bail. Ce nouveau contrat n'est toutefois pas sans inconvénients : aucun dépôt de garantie ne peut être exigé, et, si l'occupant peut donner congé quand il le veut, comme pour un bail meublé classique (lire ci-après), le propriétaire, lui, est privé de cette possibilité. Il doit tenir jusqu'à la fin du bail.

LOYER SON MONTANT SERA BIENTÔT ENCADRÉ DANS DE NOMBREUSES COMMUNES À FORTE DENSITÉ URBAINE

La fixation des loyers des meublés a été alignée sur celle des logements vides. Elle est donc libre, à la première location du bien ou au changement de locataire, sur une vaste partie du pays. En revanche, c'est le principe d'encadrement qui prévaut désormais à Paris (depuis juillet 2019), à Lille (depuis mars 2020), dans neuf communes proches de Paris (depuis le 1^{er} juin 2021), et qui s'appliquera bientôt dans certaines agglomérations, comme celles de Lyon et de Bordeaux : le loyer ne pourra pas y excéder le niveau, adapté aux meublés, défini par un observatoire du marché (lire page 9). Un second principe de limitation des loyers est à prendre en compte, lors de la relocation du bien, dans les zones urbaines de plus de 50 000 habitants où l'on peine à se loger (28 agglomérations sont concernées). Là, sauf exceptions, le loyer ne pourra pas y excéder celui du précédent locataire.

RUPTURE DE CONTRAT SEUL LE LOCATAIRE PEUT DONNER CONGÉ À TOUT MOMENT EN COURS DE BAIL

Si le locataire d'un meublé peut donner congé à tout moment (en respectant un préavis d'un mois), le bailleur ne peut le



Pas de taxe sur la plus-value de revente au bout de cinq ans d'activité si les loyers n'excèdent pas 90 000 euros par an.

LE STATUT HORS NORME DU LOUEUR EN MEUBLÉ PROFESSIONNEL

De gros avantages fiscaux sont octroyés aux loueurs en meublé professionnels. Mais ce statut exige de remplir deux conditions : toucher plus de 23 000 euros de loyers de meublés par an et en retirer plus de 50 % de ses revenus. En optant

pour le régime «réel», vous pourrez alors imputer l'éventuel déficit sur votre revenu global durant six ans. En outre, la vente d'un bien sera exonérée de taxe sur la plus-value si vous exercez l'activité depuis cinq ans et si vos loyers sont inférieurs à 90 000 euros par an.

Enfin, vos biens meublés échapperont à l'impôt sur la fortune immobilière. Seul bémol : depuis 2021, au lieu d'un prélèvement social de 17,2 % sur vos bénéfices, c'est une cotisation sociale de 35 à 40 % qu'il vous faut régler (mais qui ouvre droit aux prestations maladie et retraite).

faire qu'à la fin du bail de neuf ou de douze mois, à condition d'avertir l'occupant trois mois à l'avance et d'invoquer un des trois motifs suivants : l'inexécution d'une obligation du locataire, notamment le paiement du loyer, la vente du bien (sachant qu'en meublé aucun droit de préemption n'est accordé au locataire), ou sa reprise pour y habiter ou y loger un proche, qui ne peut être que son conjoint, son partenaire de Pacs, son concubin (ou leurs enfants), ou bien ses propres enfants ou ses parents. Et gare à la sanction en cas de congé donné sans motif réel : jusqu'à 6 000 euros d'amende !

FISCALITÉ L'ENSEMBLE DES CHARGES ET UNE PARTIE DU PRIX DU BIEN SONT DÉDUCTIBLES DES LOYERS TAXABLES

C'est dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) que sont imposés les loyers issus d'un meublé, et

non pas dans celle, habituelle, des revenus fonciers. Avantage de cette particularité : les loyers perçus sont soumis à l'impôt soit au «forfait», après un abattement sur les loyers de 50 % (régime de base appliqué au-dessous de 72 600 euros de loyers annuels), soit au «réel». Cette seconde option, accessible à tous les bailleurs de meublés, est encore plus intéressante : toutes les charges et dépenses engagées (assurances, honoraires du syndic, intérêts de crédit, travaux...) sont déduites des loyers, ainsi que, comme le veut le système d'amortissement, une partie du prix du bien (à hauteur de 3,33 % l'an) et des meubles (10 % l'an). Mieux, si les charges sont supérieures aux recettes, le déficit constaté sera déductible des loyers perçus pendant dix ans. Echappant ainsi à l'impôt durant plusieurs années, l'investisseur peut espérer obtenir un rendement supérieur à 6 % par an. •

MEUBLÉ TOURISTIQUE

Les locations temporaires sont désormais très encadrées

Avec la fin des restrictions sanitaires, le secteur de la location touristique, anéanti par la pandémie, commence à se relever. Le concept est simple : louer un bien tout équipé pour quelques jours. Tout le monde y gagne : les sites d'annonces (Airbnb, Abritel...), qui prélevent de 5 à 15% du loyer, les propriétaires qui rongent leurs fins de mois, et les voyageurs qui se logent à moindre coût. Mais gare, pour limiter les abus (rares sont les loueurs qui déclarent leurs loyers) et la prolifération de ces hébergements, de nouvelles règles sont entrées en vigueur.

RÉSIDENCE PRINCIPALE LA LOI VOUS INTERDIT DE LA METTRE EN LOCATION PLUS DE 120 JOURS PAR AN

Si le bien est votre résidence principale, il est interdit de le louer plus de 120 jours par an. Gare à ne pas jouer avec le feu : de

plus en plus de villes, à l'image de Paris, Bordeaux, Nice, Biarritz, Toulouse ou Marseille, mettent en place un dispositif de déclaration en mairie, avec l'obligation d'indiquer le numéro d'enregistrement dans les annonces, afin de contrôler que la limite n'est pas dépassée. Tout contrevenant paie une amende de 5 000 euros !

RÉSIDENCE SECONDAIRE DANS LES VILLES TOURISTIQUES, LA GUERRE CONTRE CES LOCATIONS EST DÉCLARÉE

Deux cas de figure se présentent à ceux qui veulent louer une résidence secondaire (ou locative). Soit elle est située dans une ville sans déficit de biens locatifs. Aucune autorisation n'est alors requise, il faut juste se déclarer en mairie. Soit le bien est situé dans une commune touristique ou «tendue» au plan locatif (c'est le cas de la plupart des villes de plus de 150 000 habitants). Vous devrez alors

obtenir une autorisation de changement «d'usage» du bien (délivrée au compte-gouttes), mais, en plus, parfois subir une «compensation» : à Paris, Nice, Lyon ou Bordeaux, par exemple, on vous obligera à payer la transformation de bureaux en habitation, pour un prix au mètre carré pouvant atteindre 1 000 euros. Pas sûr, dès lors, que l'opération soit très profitable.

LOYER SON VERSEMENT PEUT ÊTRE EXIGÉ AU PLUS TÔT DANS LES 30 JOURS PRÉCÉDANT L'ARRIVÉE DU LOCATAIRE

Le propriétaire détermine librement le montant du loyer et des charges. Le paiement (prix total moins l'acompte déjà versé) peut être exigé, au plus tôt, dans les trente jours précédant l'arrivée du locataire. Il est possible de lui demander un dépôt de garantie afin de couvrir d'éventuelles dégradations. Son montant en est souvent fixé entre 20 et 25% du loyer. À savoir : une fois le contrat signé, l'accord est définitif. Le locataire ne disposant d'aucun délai de rétractation, il perdra tout son argent s'il décide de ne plus venir.

FISCALITÉ VOS RECETTES LOCATIVES SONT DÉCLARÉES AU FISC PAR LES SITES INTERNET DE MISE EN RELATION

Comme pour tous les biens meublés, les revenus des locations touristiques (résidence principale ou secondaire), quel que soit le montant annuel encaissé, sont imposables dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC). Dès lors que ces revenus – charges comprises – n'excèdent pas 72 600 euros par an, ils bénéficient d'un abattement de 50% avant d'être soumis, via un système d'acomptes automatiques (lire page 12), à l'impôt sur le revenu et aux prélevements sociaux à 17,2%. Gare à la fraude si vous louez votre bien en passant par l'une des plateformes en ligne existantes : depuis 2019, la loi les oblige à déclarer chaque année aux services fiscaux les sommes perçues par leurs clients et le nombre de locations qu'ils ont effectuées, le tout à partir d'un niveau d'activité de 3 000 euros par an ou de 20 locations. •

Un vote effectué en assemblée générale peut suffire pour interdire les meublés touristiques dans votre résidence, ou en limiter le nombre.



LOCATIONS À LA JOURNÉE : LA COPROPRIÉTÉ PEUT S'Y OPPOSER

Rien ne dit que vous avez le droit de louer votre appartement sur de courtes durées. Le règlement de l'immeuble peut en effet proscrire ce type d'activité. Ce sera notamment le cas dans les résidences

de standing, qui excluent souvent toute entreprise commerciale (à l'exception des professions libérales). L'assemblée de copropriété peut aussi voter une interdiction ou une limitation des meublés touristiques, ou exiger

une durée minimale de location par client (par exemple un mois). Enfin, en cas de nuisances répétées, les copropriétaires ont la possibilité de porter plainte pour «troubles de voisinage», et vous obliger ainsi à tout arrêter.

L'ASSURANCE VIE RÉFÉRENCE AU SERVICE DE VOS PROJETS



Année après année, la qualité des produits MIF est plébiscitée et récompensée par la presse spécialisée.



Jurys composés de journalistes et/ou de professionnels

Renseignez-vous sur **mifassur.com** ou au **09 70 15 77 77**

Appel non surtaxé

MIF : LA MUTUELLE D'IVRY (la Fraternelle)

Siège social : 23 rue Yves Toudic - 75481 PARIS CEDEX 10 / Tél. 0 970 15 77 77 / www.mifassur.com

Mutuelle soumise aux dispositions du livre II du code de la mutualité - Identifiée sous le numéro SIREN 310 259 221

Contrôlée par l'ACPR - 4 place de Budapest - CS 92459 - 75436 PARIS CEDEX 09

Crédit photo : Shooting Garnier Studio / Document publicitaire sans valeur contractuelle



MISER SUR DES BIENS SPÉCIAUX

PAGES 62 À 67

Placer son argent dans la pierre ne passe pas par forcément par l'achat d'un logement auprès d'un particulier ou d'un promoteur. Pour le prix d'un bel appartement familial, investir dans des murs de boutiques, par exemple, permet d'obtenir des taux de rentabilité jusqu'à deux fois plus élevés. Si vos moyens sont limités, intéressez-vous plutôt aux parkings, toujours profitables si l'on prend le soin de bien choisir son emplacement, ou aux SCPI, ces sociétés axées sur l'immobilier d'entreprise et dont les parts sont accessibles à partir de 1000 euros. Enfin, pensez au viager et aux ventes aux enchères si vous recherchez une affaire à prix doux et êtes disposé à prendre quelques risques. Les pages qui suivent vous dévoileront tout ce qu'il faut savoir sur les procédures d'acquisition un peu spéciales de ces opérations sortant de l'ordinaire.

8,76%

RENTABILITÉ MOYENNE
OBTENUE POUR LA
LOCATION D'UNE PLACE
DE PARKING SITUÉE DANS
LE XI^E ARRONDISSEMENT
DE LA CAPITALE

4%

TAUX DE RENDEMENT
SERVI EN 2020 PAR LES
SCPI, CES SOCIÉTÉS
IMMOBILIÈRES INVESTIES
EN BUREAUX, ENTREPÔTS
ET MURS DE BOUTIQUES

15%

RABAIS QUE VOUS POUVEZ
AISÉMENT DÉCROCHER SUR
LE PRIX D'UNE HABITATION
MISE EN VENTE DANS
UNE SALLE D'ENCHÈRES
PUBLIQUES

PHOTO : © OLEKSANDR - STOCKADORE.COM



BOUTIQUES

 Une rentabilité bien plus élevée que dans l'immobilier d'habitation

Même si la pandémie et ses confinements à répétition ont dopé le commerce en ligne, les magasins (du moins ceux qui ont pu résister à la crise) ont toujours la cote, comme l'a prouvé l'explosion de leur fréquentation depuis leur réouverture, en mai dernier. Alors pourquoi ne pas y investir ? Les rendements, de 6 à 8%, sont plus élevés que dans l'habitation et les locataires, fidèles. Certes, la mise exigée excède souvent 300 000 euros, et choisir une boutique n'est pas simple. Mais si l'idée vous séduit, voici la marche à suivre.

CHOIX DU COMMERCE PRÉFÉREZ LES RUES PIÉTONNES OU LES SURFACES IMPLANTÉES EN CENTRE COMMERCIAL

L'emplacement est le premier critère de choix. Cibler une rue animée, piétonne de préférence, est un gage de rentabilité, car le loyer sera élevé et le taux de vacance faible. Les surfaces situées en centre commercial sont aussi un bon choix. A condition de toujours miser sur un secteur en vue : à l'inverse de l'habillement ou du jouet, en perte de vitesse (nombre de ces boutiques, étranglées par la crise, ont fait faillite), les commerces de bouche (boulangerie, produits bio...) ou les salles de loisir (fitness, jeux...) ont le vent en poupe. Mais la qualité se paie : jusqu'à 5 000 euros le mètre carré en région, et le

double ou le triple à Paris. Vous trouverez des offres auprès des agences et des sociétés spécialisées (CBRE, Cushman & Wakefield, EOL, Evolis, Isseo, Nexim...).

CONTRAT DE BAIL VÉRIFIEZ QU'UNE CLAUSE PERMETTANT D'EXPULSER UN LOCATAIRE MAUVAIS PAYEUR EXISTE

La durée d'un bail commercial est en général de neuf ans (reconductible). C'est long. Autant dire qu'il vaut mieux ne pas le rédiger (si le local est vide) ou en accepter les conditions (s'il est occupé, ce qui

BUREAU: UN PEU MOINS RENTABLE QU'UN COMMERCE, MAIS PLUS SIMPLE À GÉRER

A la place d'une boutique, on peut choisir d'investir dans une surface de bureau. Le rendement attendu est un peu moins élevé (entre 5 et 6% l'an), mais les atouts ne manquent pas : le bail n'est que de six ans, le loyer peut être révisé à la hausse chaque année, et la répartition des charges est librement fixée entre le bailleur et son locataire. La mise n'est pas inférieure à celle des boutiques, mais en acquérant un bureau occupé par un libéral (architecte, notaire, médecin...), vous aurez la certitude d'avoir un occupant qui paiera son loyer rubis sur l'ongle et restera sur place de nombreuses années.

est le cas dans 95% des offres de vente) à la légère. Parmi les clauses à négocier en priorité : celle qui limite l'activité exercée à une spécialité, par exemple l'épicerie. Si le locataire en place (ou son successeur) veut en changer, vous pourrez alors exiger un loyer supérieur ou facturer un droit d'entrée. Vérifiez aussi l'existence d'une clause résolutoire : elle permettra, en cas d'impayés, d'obtenir l'expulsion du locataire. A signaler : au vu des nombreuses subtilités d'un bail commercial, se faire aider par un avocat ou un notaire pour en verrouiller le contenu ne sera pas un luxe.

LOYER SON MONTANT PEUT ÊTRE REHAUSSÉ TOUS LES TROIS ANS, SELON LA VARIATION DE L'INDICE DU SECTEUR

La fixation du loyer d'un local vide est libre (tablez sur 10 à 12% du chiffre d'affaires du commerçant), ce qui n'est évidemment pas le cas pour un local déjà occupé. S'agissant des modalités de révision de ce loyer, elles sont strictement encadrées par la loi, la plupart des baux prévoyant une réévaluation tous les trois ans, indexée sur l'indice des loyers commerciaux (+4,46% au 1^{er} trimestre 2021). Bon à savoir : depuis juin 2014, l'augmentation du loyer à l'échéance du bail de neuf ans ne peut jamais dépasser 10% du montant qui était appliqué l'année précédente.

CHARGES LE PROPRIÉTAIRE DOIT ASSUMER TOUS LES GROS TRAVAUX ET LES MISES AUX NORMES DU LOCAL

Le mode de répartition des charges est aussi très encadré. Les interventions sur la structure du bâtiment (ravalement, toiture...) et les gros travaux d'amélioration et de mise aux normes (électricité, chauffage...) sont pour le bailleur, comme les frais de gestion de la copropriété et la contribution économique territoriale (CET). Le reste peut être refacturé au locataire (on parle de charges «récupérables»), et notamment la taxe foncière et d'enlèvement des ordures ménagères. A condition toutefois que ces dispositions aient bien été insérées dans le bail. Sinon, le bailleur en sera encore de sa poche. •

En choisissant un bureau occupé par un libéral, par exemple un architecte, vous aurez un locataire fiable et fidèle.



PHOTO: © ABOUTLIFE / STOCK.ADOBE.COM



PHOTO : © STUDIO G / STOCK ADOBE.COM

LES TAUX DE RENDEMENT OBTENUS RESTENT TRÈS ATTRACTIFS DANS LA PLUPART DES GRANDES VILLES

LIEU	PRIX ⁽¹⁾	LOYER ⁽¹⁾	RENTABILITÉ ⁽²⁾
Paris XI ^e	22 600 euros	165 euros	8,76%
Paris XIII ^e	16 100 euros	115 euros	8,57%
Paris XIX ^e	19 100 euros	125 euros	7,85%
Toulouse	14 300 euros	85 euros	7,13%
Marseille	22 400 euros	130 euros	6,96%
Lille	14 800 euros	85 euros	6,89%
Bordeaux	19 000 euros	100 euros	6,32%
Lyon	24 800 euros	120 euros	5,81%

(1) Moyenne englobant tout type de parking : garage, box fermé en sous-sol, place extérieure...

(2) Avant charges, taxe foncière et impôt sur le revenu.

PARKINGS De 6 à 7% de rendement, voire davantage, en visant les meilleurs quartiers

Lorsqu'on songe à investir dans la pierre, acquérir un garage, un box ou une simple place extérieure n'est pas la première idée qui vient à l'esprit. Le placement ne manque pourtant pas d'attrait : moins cher qu'un studio, pas l'ombre d'un souci de gestion, et une réglementation très souple qui permet de rédiger le bail au mieux de ses intérêts. Certes, la concurrence avec les parcs publics étant de plus en plus vive, les espoirs de plus-values sont minces et les rendements moins élevés qu'il y a quinze ans. Mais aux meilleurs emplacements, ils peuvent encore excéder 6 ou 7% l'an.

MISE MINIMALE COMPTEZ AUTOUR DE 15 000 EUROS EN RÉGION ET LE TRIPLE DANS LES BEAUX QUARTIERS DE PARIS

Difficile d'établir une moyenne des prix sur ce marché, tant les écarts sont importants. Dans les métropoles, comme Lyon, Lille ou Marseille, ils s'affichent à partir de 15 000 euros et grimpent jusqu'à 25 000 euros. C'est plus cher à Paris : 30 000 euros en moyenne, et jusqu'à 55 000 euros aux adresses bourgeoises, mais moitié moins dans les quartiers populaires, d'ailleurs les plus rentables. Comptez toujours 15 à 20% de majoration s'il s'agit d'un box fermé : le locataire peut ranger sa voiture et ses affaires person-

nelles. Le loyer ? Il varie entre 50 et 250 euros par mois, voire davantage selon les difficultés de stationnement du coin.

SÉLECTION ÉVITEZ LES QUARTIERS RÉCENTS ET LES ABORDS DES GARES, TOUJOURS BIEN ÉQUIPÉS EN PARKINGS

Pour s'assurer de la rentabilité du placement, directement liée à la densité de voitures, il est préférable d'investir dans une ville de plus de 50 000 habitants. Mais fuyez les quartiers récemment construits (depuis les années 1980, tous les bâtiments sont dotés de parkings) et les environs des gares. Il y a moins de risque en centre-ville. Méfiance, néanmoins, avec les immeubles antérieurs à 1960 : les places et rampes d'accès y sont parfois trop exiguës pour accueillir nos gros véhicules modernes. Enfin, allez vérifier la qualité des équipements de sécurité et de confort de l'immeuble (Digicode, caméra, éclairage des parkings, proximité de l'ascenseur...), et privilégiez le premier sous-sol, le plus prisé car le moins anxiogène.

BAIL DU LOYER À LA DURÉE DE LA LOCATION, LE PROPRIÉTAIRE PEUT IMPOSER LIBREMENT SES CONDITIONS

Les parkings n'étant pas régis par la loi sur les baux d'habitation, vous aurez toute liberté pour imposer vos conditions au

locataire, tant au niveau du loyer, de sa révision que de la durée de la location. Vous pourrez donc décider, par exemple, de conclure avec lui un bail de six mois, avec un préavis de deux mois. Un dépôt de garantie peut être exigé (un mois de loyer est usuel), en guise de garantie si l'occupant venait à disparaître sans payer son loyer ou sans vous remettre le bip d'accès au parking. Notez qu'il vous faudra participer, comme tout copropriétaire, aux charges de l'immeuble (ascenseur, espaces verts, concierge...). Mais la facture excède rarement 10 à 15 euros par mois.

IMPÔTS LES LOYERS RELÈVENT DE LA CATÉGORIE DES REVENUS FONCIERS, COMME POUR UN BIEN D'HABITATION

La fiscalité applicable aux loyers est celle des revenus fonciers : comme pour un logement, vous relevez du régime micro-foncier – donnant droit à 30% d'abattement – au-dessous de 15 000 euros de loyers par an, et, au-dessus, vous êtes au régime réel et pouvez alors déduire vos charges (lire page 34). Vous êtes aussi débiable de la taxe foncière, et devez déclarer le parking au titre de l'impôt sur la fortune immobilière si vous y êtes soumis. Notez, enfin, que la revente d'un parking est exonérée de taxe sur la plus-value si sa valeur est inférieure à 15 000 euros. •

SCPI Les résultats ont été impactés par la crise sanitaire, mais restent impressionnantes

Acheter des parts de SCPI dites «de rendement», c'est devenir associé d'une société dont le patrimoine est constitué de locaux d'entreprises et qui a pour but de vous verser des loyers réguliers (les parts peuvent aussi prendre de la valeur). Les rendements servis en 2019 approchaient 4,40%, mais ceux de 2020, impactés par la crise - les loyers des entreprises en difficulté ont été reportés ou annulés -, ont pointé en léger repli, à 4% en moyenne. Le placement reste néanmoins très performant, en particulier si l'on prend soin de répartir sa mise sur trois ou quatre SCPI aux types de gestion distincts (lire le tableau ci-dessous).

VERSEMENT MINIMAL IL EXCÈDE RAREMENT LE SEUIL DE 5 000 EUROS, MÊME POUR LES MEILLEURS PRODUITS

Commerces, bureaux, parkings, hôtels, entrepôts... Les SCPI permettent d'accéder à l'immobilier professionnel, plus rentable que l'habitation, pour une mise modique (moins de 5 000 euros en général) et des frais similaires à ceux d'une acquisition en direct, soit autour de 10% à la souscription (l'équivalent des honoraires du notaire et de la commission de vente), et chaque année au titre de la gestion locative. Notez qu'il est possible d'investir à crédit, et ainsi de profiter d'un fort effet de levier : vous empruntez à 1,30% pour financer un placement pouvant rapporter plus de 5 ou 6% par an ! Pour adoucir la fiscalité, il peut aussi être souscrit à travers une assurance vie ou un plan d'épargne

retraite. Dernière précision : grâce à des courtiers, tels que Linxea, France SCPI, Altaprofits ou MeilleureSCPI.com, il est possible d'investir directement en ligne.

DIVERSIFICATION PRUDENCE AVEC LES SOCIÉTÉS DE GESTION QUI SONT TROP INVESTIES EN MURS DE BUREAUX

Rares sont les SCPI qui n'ont pas été impactées par la crise : le poids des impayés de loyers et des remises octroyées aux entreprises locataires ont fait chuter les rendements 2020 de 5 à 10%, davantage encore pour les produits très investis en bureaux. C'est pourquoi il est aujourd'hui recommandé de diversifier sa mise sur plusieurs classes d'actifs, en sélectionnant une poignée de SCPI (au moins trois) ayant une stratégie d'investissement différenciée. A l'image d'Activimmo, axée sur le secteur logistique (entrepôts), ou d'Iroko Zen, nouveau venu qui mêle commerces, habitations et résidences de services (pour étudiants, seniors...). Autre cible intéressante : les SCPI européennes, où la fiscalité sur les loyers est avantageuse. C'est le choix qui a été fait par Corum Origin, dont les actifs sont répartis sur 13 pays européens.

IMPÔTS ET TAXES COMME POUR L'IMMOBILIER EN DIRECT, LES LOYERS ET LES PLUS-VALUES SONT FISCALISÉS

Les loyers versés par les SCPI étant bruts de tout prélèvement fiscal, le souscripteur est ensuite taxé sur les recettes perçues, comme pour l'immobilier physique, avec cette différence que le régime

simplifié du microfoncier (lire page 34) n'est accessible qu'à condition de détenir, en plus de parts de SCPI, un bien loué nu. L'achat de parts est aussi soumis aux droits d'enregistrement, qui sont inclus dans le prix d'émission. Sur le marché secondaire (celui de la revente), ils sont dus en plus, l'acheteur devant payer 5% de taxe. Quant à la revente, elle relève du régime des plus-values immobilières : l'impôt, fixé au départ à 36,2% (19% de taxe et 17,2% de prélevements sociaux), bénéficie ensuite d'abattements annuels qui varient en fonction de la durée de détention des parts, aboutissant à une exonération totale de la taxe à 19% au bout de vingt-deux ans, et des 17,2% de prélevements sociaux au bout de trente ans.

SCPI FISCALES UNE SOLUTION SIMPLE ET EFFICACE POUR CEUX QUI CHERCHENT À ALÉGER LEURS IMPÔTS

Ces produits peuvent servir à d'autres objectifs qu'empocher des revenus réguliers. Acquérir des parts de SCPI dites «fiscales», investies dans des immeubles d'habitation neufs ou à rénover, est ainsi un moyen simple et efficace de réduire ses impôts. L'avantage fiscal est identique à celui existant pour les logements achetés en direct, en lois Pinel, Denormandie, Malraux ou via le mécanisme du déficit foncier. Seul inconvénient : il faut attendre la dissolution de la SCPI pour récupérer sa mise, soit une quinzaine d'années. Parmi les offres de qualité : Ciloger Habitat (Pinel), Urban Prestigimmo (Malraux) et Renovalys (déficit foncier). •

TROIS SCPI DE RENDEMENT QUI VERSENT DES LOYERS TRÈS SUPÉRIEURS À LA MOYENNE DU MARCHÉ

NOM DE LA SCPI (GESTIONNAIRE)	VALEUR DE LA PART (MISE MINIMALE)	FRAIS D'ENTRÉE (DE GESTION PAR AN)	RENDEMENT 2020	COMMENTAIRE
Activimmo (Alderan)	610 euros (10 parts)	10,80% (12%)	6,05%	La spécialité de ce produit : entrepôts et locaux d'activité implantés aussi bien en Ile-de-France qu'en région.
Corum Origin (Corum)	1090 euros (1 part)	12% (13,20%)	6%	Des commerces, des hôtels, des bureaux, en France, mais surtout chez nos voisins européens (92% de ses actifs).
Iroko Zen (Iroko)	200 euros (25 parts)	0% (14,40%)	7,56% *	Original : pas de frais d'entrée pour cette SCPI récente (2020), bien diversifiée (entrepôts, bureaux, crèches...).

* Rendement annualisé sur 2020, la SCPI ayant été lancée en novembre 2020.

Iroko Zen, la SCPI du monde d'après.

Qu'est-ce que la Covid a changé pour l'immobilier d'entreprise ?

Voilà plus d'un an que le monde est plongé dans une crise sanitaire sans précédent. Parmi ses conséquences directes, l'essor du télétravail ainsi que celui du e-commerce laissent planer un doute sur l'avenir de l'immobilier d'entreprise. Que vont devenir les bureaux et les commerces physiques dont la demande est déjà en train d'évoluer ?

C'est une question fondamentale pour les gérants tant ces deux classes d'actifs composent la majorité du parc des SCPI du marché et qui pourraient donc en subir les bouleversements à court et moyen terme.

La fin du bureau ?

Il est néanmoins périlleux d'imaginer la fin du bureau au profit d'un télétravail total. La perspective d'un prochain retour à la normale provoque d'ailleurs une certaine euphorie chez les utilisateurs exprimant une réelle envie de retrouver un contact social. Pour autant, il ne faut pas non plus oublier que le télétravail a été en grande partie efficace, tant les entreprises ont su s'adapter. Jusqu'à 39 % des salariés d'Île-de-France, tous secteurs d'activité confondus, auraient télétravaillé selon les Echos.

Le bureau n'est pas mort mais il doit être repensé. Il ne peut plus être un simple lieu qui regroupe toutes les fonctions d'une entreprise et qui offre uniquement un bureau, un ordinateur et internet à ses collaborateurs.

Alors que les entreprises, avant la crise sanitaire, imaginaient proposer aux salariés une journée de télétravail par semaine selon l'étude de Jones Lang LaSalle en juin 2018, amenant ainsi un gain de surface de 12%, une enquête réalisée par le bureau Savills en France en octobre 2020 annonce que désormais 41% des entreprises interrogées souhaitent passer à deux jours de télétravail. Cette envie générerait un gain d'espace de 27%, soit environ 3,3M de m² de besoins d'espace de bureaux en moins, augmentant ainsi la vacance d'après l'Institut d'Epargne Immobilière et Foncière ! Aussi la mode des grands ensembles de bureaux de plus de 15 000 m² paraît désuète et le futur du bureau semble se tourner vers des lieux à taille plus modeste offrant ainsi aux utilisateurs des services, des lieux de convivialité, de partage et de réception. Et c'est sans compter leur envie d'avoir un lieu de travail proche du domicile ou de moyens de transport efficaces.

Le commerce physique : je t'aime moi non plus.

Le désamour pour le commerce physique n'est pas nouveau. La crise sanitaire actuelle n'aura eu pour effet que d'accélérer une

tendance déjà bien profonde allant vers le e-commerce. Il ne peut pour autant être généralisé tant les différentes typologies de commerces connaissent des trajectoires très différentes. Autant le commerce physique non-alimentaire, vestimentaire en figure de proue, semble être le grand perdant, autant certains commerces notamment l'alimentaire ont clairement tiré leur épingle du jeu et paraissent encore bien ancrés dans la vie quotidienne des utilisateurs. La Covid a rebattu certaines cartes. Toutes les classes d'actifs n'en sortiront pas gagnantes et les SCPI devront faire de gros efforts en prenant ces virages le plus tôt possible pour tirer leur épingle du jeu.

Iroko Zen : la première SCPI post Covid.

Avec Iroko Zen, vous investissez dans un parc immobilier diversifié et récent, en France et Europe de l'ouest, composé exclusivement d'actifs occupés sourcés par l'équipe de gestion immobilière d'Iroko.

Un des grands atouts d'Iroko Zen réside dans sa jeunesse. Elle n'a absolument aucun héritage avec lequel composer et son parc se constitue aujourd'hui en connaissance de cause d'un marché profondément bousculé par la crise sanitaire et le changement d'usage des bâtiments qui en a découlé. De nature dynamique et se revendant SCPI des usages, elle accompagne les transitions d'aujourd'hui et de demain en investissant sur des bureaux à taille humaine et commerces avec services (crèches, alimentation, ensembles médicaux) pour 34% et sur la logistique-entrepôts pour 66% à mai 2021.

Une SCPI labellisée ISR pour construire le monde d'après.

Investir dans Iroko Zen, c'est être convaincu qu'engagement et performance peuvent cohabiter. Au-delà de l'objectif de 5,50% de performance annuelle, 20% des résultats de la SCPI sont consacrés à des actions d'amélioration du parc immobilier respectant des engagements environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG). Forte de ces arguments, Iroko est devenue en 2021 la septième SCPI à obtenir le label ISR (investissement socialement responsable).

Et en plus, Iroko Zen, c'est sans frais de souscription.

La SCPI Iroko Zen est donc un produit d'épargne immobilière cohérent avec l'état de l'immobilier d'entreprise actuel et à venir, destiné aux investisseurs cherchant à diversifier leur épargne sur de l'immobilier tout en percevant des revenus chaque mois. Sa particularité : elle est accessible sur www.iroko.eu à 0% de frais de souscription contre plus de 9% en moyenne sur le marché selon l'IEIF.

Iroko Zen, investissez dans le monde d'après.

IROKO •
Investissons l'immobilier



PHOTO: © GODOLUZ - STOCKADBE.COM

La valeur donnée à l'occupation du logement par le vendeur échappe au paiement des 8% de frais de notaire.

FRAIS DE NOTAIRE: LA NOTE EST MOINS ÉLEVÉE DANS LE CAS D'UN VIAGER OCCUPÉ

Comme c'est la règle pour toute transaction immobilière, les frais de notaire (autour de 8%) sont payés par l'acheteur. Mais si, pour un viager libre, ils sont calculés sur le prix de vente total, il n'en va pas de même pour un viager occupé. Le vendeur restant dans les lieux jusqu'à son décès, une partie de la valeur du bien n'est pas transmise à l'ac-

quéreur. Cette partie échappe donc logiquement au paiement des frais de notaire (composés pour l'essentiel, rappelons-le, de taxes et de droits d'enregistrement). Par exemple, pour une habitation de 200 000 euros, dont l'occupation est évaluée à 50 000 euros, la base soumise à ces frais sera réduite à 150 000 euros. Soit une économie d'environ 4 000 euros.

VIAGER Un moyen d'acquérir un bien à prix doux sans pour autant léser le vendeur

Rares sont les contrats dont les parties ont des intérêts aussi contraires: verser une rente le moins longtemps possible pour l'acheteur, en profiter le plus longtemps possible pour le vendeur. Cette particularité du viager, ce pari un peu morbide, fait parfois hésiter les acquéreurs potentiels. Pourtant, c'est l'une des rares occasions de payer son bien au-dessous du prix du marché, sans pour autant léser le propriétaire (sauf ses héritiers s'il décède vite). Avis aux intéressés: il est aussi possible d'investir en viager à travers des SCI (sociétés civiles immobilières), telles que Viagénérations ou Silver Avenir, qui mutualisent le risque sur des dizaines de biens. Rendement visé: autour de 5% l'an.

TYPES DE VIAGER MÊME AVEC UN VIAGER OCCUPÉ, L'ACQUÉREUR DOIT PAYER LES CHARGES DE PROPRIÉTÉ

Plus de 90% des viagers sont vendus «occupés». L'acheteur devient propriétaire du bien dès la signature de l'acte, mais il n'en a pas l'usage. Il en paie une partie en capital (ce qu'on appelle le «bouquet») et le reste sous forme de rente jusqu'au décès de l'occupant. Inconvénient de la formule: même si on ne peut pas habiter les lieux, il faut régler les charges de propriété incombant au propriétaire (syndic, taxe foncière, gros travaux...). Avec un viager «libre», le vendeur perd instantanément l'usage du

bien. L'acheteur peut donc en disposer à sa guise, pour s'y installer ou le mettre en location. Le mode de paiement est identique. Mais les offres sont rares.

PRIX ENVIRON 30% DE LA VALEUR DU LOGEMENT SERA À RÉGLER LORS DE LA SIGNATURE, AU TITRE DU BOUQUET

Le prix du bien est fixé en fonction du marché, comme pour n'importe quelle vente. Les deux parties doivent aussi s'entendre sur les parts respectives du bouquet et de la rente. Le montant de cette dernière dépend de plusieurs facteurs: la valeur estimée du logement, le bouquet (souvent égal à 30% du prix), et l'espérance de vie du vendeur. Le notaire vous aidera à faire les calculs. Dans le cas d'un viager libre, le fait pour l'acheteur d'occuper le bien doit être pris en compte, car le prix à payer est alors plus élevé. Notez qu'afin de garantir le pouvoir d'achat du vendeur, la rente est en général indexée sur l'inflation (indice publié par l'Insee).

IMPAYÉS L'ACHETEUR PERD TOUT, Y COMPRIS LES SOMMES DÉJÀ VERSÉES, S'IL ARRÈTE DE VERSER LA RENTE DUE

Il arrive que l'acheteur, suite à des difficultés financières, ne puisse plus payer la rente. Le vendeur a alors deux solutions. Soit faire vendre le bien aux enchères et récupérer sa créance. Soit faire appliquer par un juge la clause résolutoire, toujour

présente dans ce type de contrat. Outre l'annulation de la vente, cette clause prévoit que les montants de rente (ou «arrérages») déjà versés lui restent acquis. L'acquéreur défaillant peut alors faire une croix sur le bien, le bouquet et les sommes payées. La sévérité de la sanction s'explique par la volonté des pouvoirs publics de protéger le vendeur, souvent en position de faiblesse par rapport à l'acheteur.

FIN DU VIAGER SI LE VENDEUR DÉCÈDE D'UNE MALADIE CONNUE DANS LES 20 JOURS, LA VENTE EST ANNULÉE

Le décès du vendeur entraîne la fin du viager, donc du versement de la rente. L'acquéreur prend alors possession de son logement, seuls les meubles pouvant être récupérés par les héritiers du défunt. Aucune autre formalité n'est à remplir. A noter cependant que la vente en viager est considérée comme nulle si le vendeur meurt dans les vingt jours suivant la signature du contrat, dès lors que le décès est imputable à une maladie dont il était atteint à cette date. En effet, dans cette situation, l'aléa indispensable pour caractériser la vente en viager n'existe plus. Le cas échéant, c'est aux héritiers (ou à toute autre personne concernée) de faire jouer cette disposition. En revanche, il n'y a pas d'annulation possible si la cause du décès est due à un événement imprévisible, par exemple un accident de la route. •

ENCHÈRES De belles affaires, mais il faut se décider après une seule et courte visite

Participer aux enchères publiques est le meilleur moyen d'acquérir un logement avec 15 à 35% de rabais. Les ventes sont organisées par les tribunaux (biens saisis), les notaires (biens successoraux) ou l'administration des Domaines (biens appartenant à l'Etat). Vous trouverez les ventes à venir sur des sites tels que Licitor, Encheres Publiques.com, Immobilier.notaires.fr ou Encheres-domaine.gouv.fr. Mais mesurez bien les enjeux, car il n'y a pas de délai de rétractation et les visites sont brèves. Pensez aussi aux frais annexes (7 à 12% du prix d'adjudication) avant de vous lancer.

ACCÈS EN SALLE UN CHÈQUE DE 10 À 20% DE LA MISE À PRIX DU BIEN DOIT ÊTRE REMIS LE JOUR DE LA VENTE

S'agissant des ventes des notaires ou des Domaines, l'accès en salle est libre: chacun peut y participer, en se rendant à la chambre notariale du département ou en

préfecture. Et vous pouvez enchérir seul. En revanche, pour les ventes judiciaires, faites au tribunal, vous devez être assisté par un avocat, donc payer des honoraires (de 1000 à 2000 euros). Le jour de la vente, dans tous les cas, vous devez déposer un chèque de banque de 10 à 20% de la mise à prix. Il vous sera rendu si vous ratez l'affaire. Attention, une vente aux enchères ne comporte ni condition d'obtention de prêt, ni délai de rétractation: sauf rares exceptions (lire ci-dessous), vous devenez immédiatement propriétaire du bien.

CONDITIONS DE VENTE DÈS QUE DEUX BOUGIES DE SUITE S'ÉTEIGNENT, LE BIEN EST ADJUGÉ AU PLUS OFFRANT

On utilise encore le système de vente à la bougie. Une première mèche est allumée, annonçant le début de la séance. Elle se consume en trente secondes. Une deuxième est alors allumée, et ainsi de suite tant qu'il y a des enchères. Lorsque deux

mèches consécutives s'éteignent sans être interrompues par une enclume, le bien est adjugé au plus offrant. Dans les tribunaux, sauf à Paris, le chronomètre a remplacé la bougie, le bien étant vendu à la dernière offre suivie de 90 secondes sans enclume. A noter: pour les ventes des notaires et des tribunaux, durant dix jours, toute personne peut encore se porter acquéreur de votre bien en surenchérissant de 10% par rapport à votre offre.

MONTANT DÙ VOUS DEVREZ PAYER ENTRE 7 ET 12% DE FRAIS DE VENTE, À AJOUTER AU PRIX D'ADJUDICATION

En plus du prix auquel on remporte l'enclume («prix marteau»), une foule de dépenses annexes entrent en jeu. Pour des enchères judiciaires, il y a les frais d'huisser et de publicité, ainsi que les droits de recouvrement, le tout atteignant 10 à 12% du prix d'achat. Pour les ventes notariales, la contribution aux dépenses de publicité et d'organisation de l'opération est de 1 à 2% du prix, à quoi s'ajoutent la rémunération du notaire et les droits de transfert de propriété (soit près de 8% du prix d'achat). Pour une vente des Domaines, vous devez tabler sur 7 à 8% de frais.

SITES INTERNET ILS PROPOSENT CHAQUE JOUR DES DIZAINES DE BIENS, QU'ON PEUT ACCHETER DEPUIS CHEZ SOI

Acheter un bien aux enchères via sa tablette ou son ordinateur, c'est possible! Des sites comme Immobilier.notaires.fr, 36h-immo ou Agorastore proposent chaque jour des dizaines de biens. Après inscription, vous recevez un agrément électronique et un mot de passe sécurisé. La vente se déroule comme en salle, vous pourrez donc visiter le bien auparavant et accéder à son cahier des charges. Avec un avantage: à l'issue de l'enclume, vous signerez une promesse et bénéficierez donc des dix jours légaux de réflexion pour changer d'avis. L'inconvénient du système est que, même si le plus offrant remporte généralement la mise, le propriétaire peut choisir son acheteur, voire décider de ne plus vendre son bien... •



Les visites du logement, toujours collectives, sont organisées deux à trois semaines avant la vente aux enchères.

MOINS DE DEUX HEURES POUR SE FAIRE UNE OPINION

Avant d'enchérir sur une offre, il est conseillé de recueillir le maximum d'informations sur le logement, c'est-à-dire le visiter et consulter au passage son cahier des charges, document

officiel qui contient ses principales caractéristiques ainsi que tous les détails de la future vente (mise à prix, frais à débourser, montant du chèque de banque à déposer, délai de paiement du solde, servitudes à res-

pecter...). Notez que les visites sont collectives (elles peuvent rassembler plus d'une dizaine de personnes) et brèves (moins de deux heures, le plus souvent). Elles ont lieu deux à trois semaines avant la cession de vente.

GÉRER SA LOCATION

PAGES 70 À 79

Etablissement du bail, état des lieux, diagnostics techniques, révision du loyer, répartition des charges, paiement des réparations, formalités de départ... Autant d'étapes que le bailleur doit gérer avec application afin d'éviter les mauvaises surprises, toujours possibles en cours de location (loyers impayés, nuisances...) et, surtout, lors du départ du locataire (dégradations, préavis de congé non respecté...). La bonne volonté des signataires du contrat ne suffit pas toujours à régler les problèmes posés. Il faut alors se conformer aux dispositions légales en matière de droits et de devoirs, tant pour le locataire que pour le propriétaire. Avec cette difficulté supplémentaire que les textes législatifs évoluent constamment et, l'expérience le prouve, rarement en faveur du propriétaire. Voici ce qu'il faut savoir pour que tout se passe sans encombre.

137 €

SOMME QU'IL EST
POSSIBLE DE FACTURER
AU LOCATAIRE AU TITRE
DE L'ÉTAT DES LIEUX
QUAND IL A ÉTÉ EFFECTUÉ
PAR UN HUISSIER

1 mois

DÉLAI DE PRÉAVIS
QUE DOIT RESPECTER
LE LOCATAIRE QUAND
IL QUITTE LE LOGEMENT,
SI CELUI-CI EST SITUÉ DANS
UNE ZONE «TENDUE»

20%

POURCENTAGE DU DÉPÔT
DE GARANTIE QUE VOUS
POUVEZ CONSERVER
AU DÉPART DU LOCATAIRE
JUSQU'AU DÉCOMpte DE
CHARGES DE L'IMMEUBLE

PHOTO : © BÉNARD E/ANDIA FR



AIM
LOCATION

OUEN EST
propriété sur 8 Ha
habitation du XVII^{ème}
des dépendances,
chevaux

00 i

LOUER FI
AU DE DROIT

ATO PER F2
GOTTÉVILLE

PARIS 17^{ème} 75017
DU LUNDI AU VENDREDI
De 9h00 à 12h00
De 14h00 à 18h00
SAUF DIMANCHE ET JOURNÉE
DE LA MUSIQUE

BAIL Mieux vaut confier sa rédaction à un professionnel, agent immobilier ou notaire

Rédiger soi-même son contrat de bail n'est pas interdit par la loi, ni très compliqué à première vue. Il suffit de se procurer un formulaire type et d'y reporter les données de base (identité des parties, adresse de l'habitation, loyer mensuel à payer, charges provisionnelles...), et cela ne vous coûtera pas un centime. Mieux vaut toutefois passer par un intermédiaire compétent, qui sait, lui, que chaque détail compte dans ce document, et qu'il est d'autant plus important d'en soigner la rédaction qu'il vous engage pour longtemps : trois ans, au minimum. Durée du bail, clauses obligatoires ou fortement conseillées, état des lieux du logement, autant d'éléments qui, s'ils ne sont pas clairement définis au départ, peuvent devenir de véritables pièges ou sources de conflits au fil du temps.

FRAIS D'ÉTABLISSEMENT D'ACTE LA PART IMPUTÉE AU LOCATAIRE DU LOGEMENT EST PLAFONNÉE PAR LA LOI

Toute location commence par la signature du bail. Vous pouvez le rédiger vous-même, en vous procurant un formulaire sur Internet (il y en a beaucoup), ou alors passer par un professionnel, agent immobilier ou notaire. Dans le premier cas, vous ne pouvez évidemment pas demander 1 euro au locataire. Dans le second, les frais d'établissement du contrat, à savoir la rédaction du contrat, mais aussi la visite du logement et l'état des lieux (comptez un demi-mois de loyer en tout), sont à partager pour moitié avec le locataire. La part imputée à ce dernier ne peut toutefois pas dépasser certains plafonds : 12 euros par mètre carré à Paris et dans 76 communes d'Ile-de-France, 10 euros dans les 28 plus grandes agglomérations du pays, 8 euros partout ailleurs. Petite précision : les honoraires dus par le locataire au titre de l'état des lieux sont plafonnés à 3 euros par mètre carré. La loi dispose que ces sommes ne sont payables qu'à la signature du bail. Pas question, donc, de réclamer un paiement au fur et à mesure que ces tâches sont exécutées. Notez que si vous demandez à un



LES DISPOSITIONS TROP CONTRAIGNANTES SONT ILLÉGALES

Un propriétaire ne peut pas imposer ce qu'il veut au locataire. Certaines clauses écrites dans le contrat de bail seront réputées «non écrites», c'est-à-dire inapplicables, si elles enfreignent la législation en vigueur. Exemples de clauses abusives qui seront sans effet : l'obligation de régler le loyer par prélèvement automatique

sur son compte (le paiement par chèque ou par virement bancaire reste la norme), l'application de pénalités en cas de retard de paiement du loyer ou des charges, la possibilité d'effectuer des visites de relocation – après que le locataire a donné congé – durant les jours fériés ou plus de deux heures par jour ouvrables. Sont aussi considérées comme

illégales les clauses interdisant d'avoir des animaux de compagnie, d'exercer une activité syndicale, politique, associative ou confessionnelle, ou d'héberger des personnes ne vivant pas habituellement sur place. Ajoutons que si le locataire a l'obligation de souscrire une assurance habitation, le propriétaire ne peut pas lui imposer une compagnie.

professionnel de se charger de la gestion locative du bien, son coût sera entièrement à votre charge : rien n'est récupérable sur l'occupant des lieux.

DURÉE DU BAIL AU MOINS TROIS ANS, RECONDUCTIBLES TACITEMENT TANT QU'AUCUN CONGÉ N'EST DONNÉ

La durée minimale d'un contrat de bail est de trois ans (six ans si le propriétaire du logement est une entreprise ou association), sachant que, six mois au moins avant sa date d'expiration, le bailleur doit adresser à son locataire un congé motivé (lire page 78), sans quoi le bail est recon-

duit tacitement et aux mêmes conditions. Il est parfois possible de consentir un bail d'une durée inférieure à trois ans, mais d'au moins un an et à condition de justifier cette exception par une raison familiale ou professionnelle précise. Exemple : le propriétaire souhaite récupérer son logement et y habiter lors de son départ en retraite, attendu dans quinze mois. Dans tous les cas, retenez que la date de la prise d'effet de la location n'est pas celle de la signature du bail, mais celle de la remise des clés, laquelle peut parfois intervenir quelque temps plus tard. Or c'est l'entrée dans les lieux qui détermine le point de

départ de la location et va devenir la date anniversaire pour la fixation des délais légaux en matière de hausses annuelles du loyer ou d'envoi du congé.

CLAUSES OBLIGATOIRES DANS LA PLUPART DES CAS, IL FAUT INDICER LE LOYER DU PRÉCÉDENT LOCATAIRE

Un certain nombre de clauses doivent figurer dans le bail : le montant du loyer et de la provision pour charges, mais aussi les modalités de paiement (périodicité, date du règlement). Autre mention obligatoire, le montant du loyer payé par le précédent locataire s'il a quitté les lieux il y a moins de dix-huit mois. En effet, en plus des nouvelles règles d'encadrement des loyers dans quelques grandes métropoles, entre deux locataires, le bailleur ne peut pas augmenter le loyer à sa guise dans nombre de zones «tendues» (lire tous les détails page 9). Le bail doit aussi indiquer si des travaux ont été réalisés depuis le départ du précédent locataire, en précisant leur nature et leur montant, le but étant de pouvoir justifier le niveau de loyer fixé. Au cas, assez rare, où c'est le locataire qui prend en charge les travaux, le bail doit l'indiquer, de même que la baisse du loyer qui en découle. Autres mentions à ne pas oublier : le montant du dépôt de garantie, la date de prise d'effet du bail, sa durée et l'usage du bien (habitation ou semi-professionnel). Doit enfin figurer sa description : pièces principales, parties secondaires (grenier, terrasse...), éléments d'équipement, installations sanitaires...

CLAUSES RECOMMANDÉES PAS D'AUGMENTATION POSSIBLE DU LOYER S'IL MANQUE SON MODE DE RÉVISION

Bien que facultatives, certaines dispositions devraient figurer dans tous les contrats, en raison des avantages que le bailleur peut en retirer. Il en est ainsi de la clause d'indexation des loyers, qui permet de revoir régulièrement le loyer à la hausse pour tenir compte de l'évolution du coût de la vie. Le contrat doit alors indiquer la date de révision et le trimestre de référence de l'indice des loyers (IRL) servant à cette révision. La clause résolatoire (ou clause de résiliation de plein

droit du bail) est également vivement conseillée : elle s'appliquera en cas de manquement du locataire à l'une ou l'autre de ces quatre obligations : défaut de paiement du loyer et des charges, nonversement du dépôt de garantie, défaut d'assurance contre les risques locatifs, troubles de voisinage constatés par une décision de justice. Contrairement à ce qu'indique son nom, cette clause ne signifie pas que le propriétaire peut expulser son locataire. En réalité, les modalités de mise en œuvre sont très encadrées, et la justice doit toujours intervenir. La clause de solidarité, elle, est utile dans le cas d'une colocation. Elle prévoit que tous les colocataires (ou les personnes qui se portent caution pour eux) sont coresponsables du paiement des loyers et des éventuelles dégradations du bien.

ÉTAT DES LIEUX AFIN DE LIMITER LES RISQUES DE LITIGES, IL DOIT ÊTRE AUSSI PRÉCIS À L'ENTRÉE QU'À LA SORTIE

Obligatoirement joint au contrat de location, l'état des lieux permet au locataire de vérifier, à la remise des clés, que le bailleur met à sa disposition un logement correct, et au propriétaire, en fin de bail, de déterminer si des dégradations sont imputables au locataire. Pour limiter les risques de litiges et permettre une comparaison précise, l'état des lieux doit être aussi pointilleux à l'entrée qu'à la sortie. Concrètement, ce document doit indiquer pour chaque pièce et chaque partie du logement l'état des revêtements des sols, murs et plafonds ainsi que des divers équipements. Il doit aussi préciser le détail et la destination des clés ou de tout autre moyen d'accès aux locaux, qu'ils soient privatisés ou communs. L'origine la plus courante d'un conflit, c'est quand le propriétaire estime que la dégradation du bien est due à un manque d'entretien alors que, selon le locataire, il s'agit d'une usure normale. La consultation d'une «grille de vétusté» (lire page 78) peut alors aider à trouver un terrain d'entente. A noter : en cas de refus de l'un d'eux de dresser un état des lieux à l'amiable (donc gratuit), l'autre peut faire appel à un huissier. Les frais, fixés par la loi à 274 euros maximum, sont alors à partager en deux. •

Même si le bail n'a été signé que par l'un des deux membres d'un couple marié, ils en sont tous deux cotitulaires, avec les mêmes droits.



PHOTO : © INDABCREATIVITY - STOCK.ADOBE.COM

QUI SONT LES LOCATAIRES EN TITRE DE VOTRE HABITATION ?

Ce sont bien sûr ceux dont les noms figurent sur le contrat. Mais dès lors que les locataires sont mariés, la signature de l'un vaut pour l'autre. Ils sont ainsi cotitulaires du bail : chacun est chez lui, et tous deux sont solidaires du paiement du loyer. Idem si le mariage a lieu après la signature du contrat (à condition toutefois d'avoir averti le bailleur de cette union). Pour un couple pacifié, si un seul signe le bail, la cotitularité n'est effective que si elle est ensuite demandée au bailleur par écrit. Pour les concubins, c'est plus radical : seul le signataire est locataire. L'autre n'a aucun droit au logement, et cela même s'il paie une partie du loyer. En contrepartie, il peut quitter les lieux à tout moment, sans aucun préavis à donner.

LES OBLIGATIONS DU PROPRIÉTAIRE

Garantir la sécurité et la tranquillité du locataire, mais aussi entretenir le logement

Mettre un logement en location ne signifie pas seulement fournir des mètres carrés à votre locataire. La loi dispose que vous devez lui proposer un espace de vie décent et salubre, c'est-à-dire respectueux à la fois de sa sécurité et de sa santé. Le logement en question doit évidemment être en bon état, sans aucun équipement défectueux ni gros travaux à prévoir à court terme. Enfin, votre locataire est en droit de vivre paisiblement chez lui: pas de voisins tapageurs, pas d'ascenseur

en panne, pas de visite intempestive du «proprio»... C'est à vous de faire le nécessaire pour lui garantir cette tranquillité.

DÉCENTE NI PLOMB NI AMIANTE, UN ÉQUIPEMENT ÉLECTRIQUE FIABLE, UN ÉCLAIRAGE NATUREL SUFFISANT...

Tout logement destiné à la location doit être «décent». Autrement dit, il doit respecter un certain nombre d'exigences le rendant conforme à un usage d'habitation. La plus importante concerne la sécurité et la santé des locataires, ce qui

suppose l'existence d'une toiture étanche, d'escaliers, balcons, fenêtres et garde-corps assez solides pour éviter la chute d'une personne, de matériaux ou de canalisations sans plomb ni amiante, d'installations électriques, de gaz et d'eau fiables, d'un éclairage naturel «suffisant» dans les pièces principales. D'autres éléments de confort sont requis, comme un système d'alimentation en eau potable et d'évacuation des eaux usées, une cuisine convenablement équipée (prises électriques supportant des appareils de cuisson, évier...) ou encore une installation sanitaire séparée avec toilettes, baignoire ou douche. A noter qu'un W-C sur le palier est toléré dans le cas d'un logement d'une seule pièce. Depuis 2018, deux nouveaux critères de décence sont apparus: l'étanchéité à l'air (protection contre les infiltrations toxiques) et l'efficacité de l'aération (dispositifs de ventilation). En 2025 s'y ajoutera un seuil de consommation énergétique par mètre carré et par an, à ne pas dépasser (lire page 11). Le logement doit aussi disposer d'une surface minimale, à savoir une pièce d'au moins 9 mètres carrés et dotée d'une hauteur sous plafond d'au moins 2,20 mètres, soit un volume minimal de 20 mètres cubes.

PARASITES VOUS DEVEZ ATTESTER QU'IL N'Y A AUCUNE ESPÈCE NUISIBLE OU PARASITE DANS VOTRE LOGEMENT

Selon la loi du 6 juillet 1989, le propriétaire doit fournir un logement salubre à son occupant. Un article de la loi Elan, votée fin 2018, apporte un élément complémentaire, l'obligeant également à proposer un bien «exempt de toute infestation d'espèces nuisibles et parasites». Sont notamment visés les punaises de lit, insectes se nourrissant du sang humain et qui prolifèrent depuis quelques années en France, les cafards, mais aussi les rats, de plus en plus présents en ville. Aucune expertise professionnelle n'est encore exigée (comptez de 50 à 70 euros pour un deux ou trois-pièces), mais attention: si



PHOTO: © KRISTEN - STOCK.ADOBE.COM

Tuyauterie, siphons, robinets... C'est au propriétaire de payer la facture si des pièces de plomberie sont à changer.

RÉPARATIONS OU REMPLACEMENT DES ÉQUIPEMENTS DU LOGEMENT: QUI RÈGLE LA NOTE?

Les gros travaux pour le propriétaire, les petites réfections pour le locataire, dit la loi. Voici sept cas concrets afin d'éviter toute mauvaise interprétation.

• **ÉLECTRICITÉ** Mise aux normes et remplacement du circuit: à la charge du propriétaire. Prises, interrupteurs et ampoules: à la charge du locataire.

• **PORTES, FENêTRES, VOLETS** C'est au propriétaire d'en assumer le changement ou la réparation, le locataire paie juste

pour les vitres, poignées et pouilles cassées.

• **SANITAIRES** Seules les pièces amovibles (flexibles de douche, système de chasse d'eau, joints des robinets...) sont de la poche du locataire.

• **PLOMBERIE** Siphons, robinets, canalisations d'eau... les factures sont toutes au nom du propriétaire (sauf les frais de débouchage des conduits).

• **CHAUFFAGE** Le locataire paie pour l'entretien régulier de la chaudière (y compris le ramonage des

conduits), le propriétaire pour tout le reste: ballon, radiateurs, thermostats...

• **GAZ** Seul le changement des tuyaux usagés doit être payé par le locataire, le propriétaire étant comptable du bon fonctionnement des appareils.

• **MURS ET SOLS** Le locataire se charge des interventions partielles (carreau de carrelage, lame de parquet...), le propriétaire des remises en état complètes (peintures et revêtements de sol à refaire...).

votre locataire détecte un de ces nuisibles sitôt après avoir emménagé, ce sera à vous de payer la facture d'éradication.

BON ÉTAT SI DES TRAVAUX RESTENT À FAIRE, LE LOCATAIRE PEUT OBTENIR LE VERSEMENT D'UN DÉDOMMAGEMENT

Est considéré comme en bon état un logement dans lequel le locataire peut vivre normalement. Le bailleur n'a pas l'obligation de le remettre à neuf, mais il doit s'assurer que les lieux sont propres, prêts à être habités, avec des équipements qui fonctionnent. Tous les travaux permettant une utilisation normale du logement doivent donc avoir été réalisés avant l'arrivée du locataire, lequel, si ce n'est pas le cas, peut mettre en demeure le propriétaire de les faire exécuter ou exiger un dédommagement financier. Le bail peut toutefois prévoir que le locataire se chargera de certains travaux. Encore faut-il qu'il s'agisse de problèmes de finition et non de gros travaux, qui relèvent, eux, de la responsabilité du bailleur. Une clause doit alors prévoir les modalités de leur imputation sur le loyer. A savoir : sauf danger immédiat, un locataire ne peut pas exiger du propriétaire qu'il mette les équipements du bien en conformité avec des normes rendues obligatoires plusieurs années après la signature du bail.

TRANQUILLITÉ SI LES VOISINS DU LOCATAIRE OCCASIONNENT TROP DE NUISANCES, VOUS DEVREZ INTERVENIR

Garantir au locataire une «jouissance paisible des lieux» est une obligation du bailleur. Elle vise d'abord les troubles qu'il pourrait causer lui-même, par exemple en supprimant une prestation prévue par le bail (gardiennage, utilisation de l'antenne de télévision collective...) ou en modifiant la configuration des lieux (suppression d'un escalier de service, accès au parking rendu plus difficile...). Le locataire serait également autorisé à considérer comme un trouble le fait que le propriétaire s'introduise chez lui sans autorisation, notamment pour faire visiter le bien ou vérifier que tout est en ordre. La tranquillité des lieux peut aussi être affectée par des troubles de jouissance causés par des tiers. S'il s'agit de voisins à qui il arrive parfois d'être un peu bruyants, c'est au locataire d'intervenir. Mais si les



PHOTO : © MOTORTON - STOCKADORE.COM

Pour régler les désaccords, mieux vaut souvent passer par la commission de conciliation qu'aller en justice.

MARCHE À SUIVRE EN CAS DE LITIGE AVEC LE LOCATAIRE DE SON HABITATION

En matière de conflits, c'est le tribunal qui est compétent. Il doit être saisi par huissier (ou simple déclaration au greffe si le différend porte sur moins de 4 000 euros). Mais les délais d'audience sont longs (trois à six mois), l'aide d'un avocat est conseillée si le dossier est technique (comptez 1000 euros minimum), et il faut attendre un bon mois avant le jugement. Voilà pourquoi, quel que soit le litige (oyer, réparations, état des lieux...), il est préférable de saisir d'abord la Commission de conciliation (CDC), présente dans chaque département. La procédure est simple, rapide (deux mois maximum), et gratuite. Elle permet souvent de trouver un accord amiable. En cas d'échec, son avis pourra être présenté au juge, et peser sur sa décision.

nuisances l'empêchent régulièrement de dormir, le propriétaire devra alors agir pour mettre fin à la situation. Tout comme il sera responsable des désagréments dus à la rupture d'une canalisation d'eau ou à la panne d'un ascenseur plusieurs jours d'affilée. C'est à lui, en effet, qu'il appartient de faire exécuter dans les meilleurs délais les réparations qui s'imposent.

ENTRETIEN IL VOUS FAUT REMÉDIER À LA VÉTUSTÉ DES ÉQUIPEMENTS, SAUF POUR LES RÉFLECTIONS DU QUOTIDIEN

Le propriétaire est tenu de conserver le logement «en bon état d'usage» et d'y faire les réparations requises, à l'exception des réfections courantes, à la charge du locataire (lire l'encadré page 72). Outre les travaux à faire tous les dix ou vingt ans sur le gros œuvre (toiture, façades...), il s'agit de remédier au vieillissement des équipements (fenêtres, portes, peintures...), sauf si le locataire est en cause suite à une utilisation anormale de ces éléments, auquel cas c'est lui le responsable. L'obligation d'entretien du bailleur est permanente, dit la loi, il n'a donc pas à attendre que le locataire se plaigne. Dans les faits, ce dernier doit cependant avertir le propriétaire s'il est le seul à pouvoir constater les problèmes. A noter : il existe une grille de vétusté qui, si elle figure dans le bail, peut servir de référence pour évaluer la durée de vie normale des équipements (lire le tableau page 78) et ainsi déterminer à qui il revient de payer la facture. Faute de grille et en cas de désaccord, l'appréciation de la vétusté sera laissée au juge ou à la Commission de conciliation (lire l'encadré ci-contre).

TRAVAUX D'AMÉLIORATION VOTRE LOCATAIRE NE PEUT RIEN EXIGER, MAIS VOUS POUVEZ Y TROUVER INTÉRÊT

Un bailleur ne peut pas être contraint par son locataire à faire des travaux d'amélioration, visant à rendre l'habitation plus agréable. Mais il peut y trouver intérêt, ne serait-ce que pour augmenter la valeur de son bien. Il peut bénéficier d'un autre avantage : le louer plus cher, soit en cours de bail (si le locataire est d'accord), soit au renouvellement de bail, y compris si le bien est situé en zone «tendue», donc soumis à un plafonnement des loyers (lire l'explication page 9). Encore faut-il s'entendre sur la notion «d'amélioration». Ce sont, selon la loi, des travaux apportant soit un équipement nouveau ou des prestations de meilleure qualité (création d'un ascenseur), soit une plus grande sécurité pour les biens et les personnes (pose d'un Digicode). Il appartient alors aux deux parties de prévoir dans le bail, ou d'ajouter plus tard via un avenant, que le loyer sera majoré dès la fin des travaux. Le montant de cette hausse doit être noté par écrit. Pour éviter tout malentendu, mieux vaut préciser le délai de réalisation des travaux et leurs modalités d'exécution (par exemple, l'installation d'un échafaudage, susceptible de gêner le locataire). •

LES DEVOIRS DU LOCATAIRE

Régler le loyer, les charges, et respecter le voisinage

En plus de payer son loyer et ses charges, le locataire doit entretenir son habitation et l'assurer. Le paiement du loyer est une obligation de base, qui doit être effectuée selon les modalités prévues. Quant à l'entretien, cela signifie veiller que le bien reste en bon état, ce qui impose au locataire de régler lui-même les petits soucis du quotidien. A cela s'ajoute le devoir de se comporter en bon voisin, respectueux de son environnement. Autant d'obligations qui peuvent être sanctionnées par le propriétaire si le locataire les néglige.

LOYER SON PAIEMENT NE PEUT PAS ÊTRE SUSPENDU, MÊME SI L'UN DES ÉQUIPEMENTS NE FONCTIONNE PLUS

Régler son loyer en respectant scrupuleusement les modalités de paiement (décidées d'un commun accord avec le propriétaire) est la principale obligation du locataire. Ce loyer peut être payé d'avance ou à terme échu, mensuellement, trimestriellement ou selon toute autre périodicité. Le locataire peut toutefois exiger le paiement mensuel, lequel est de droit. Il ne peut être interrompu que si les manquements du bailleur rendent impossible

l'usage du bien. Une simple gêne ne suffit pas, ni le mauvais fonctionnement d'un équipement. Le propriétaire doit transmettre au locataire une quittance détaillée justifiant le paiement, sans pouvoir exiger des frais en retour. Le défaut de paiement des loyers entraîne de plein droit la résiliation du bail si celui-ci le prévoit, faute de quoi le propriétaire devra demander une résiliation judiciaire. Mais de toute façon, il devra saisir le tribunal. Rappelons que les époux ou les passés sont coresponsables du paiement des loyers. Idem pour les colocataires et les concubins, mais à condition qu'une clause de solidarité figure dans le bail.

CHARGES ELLES PRENNENT SOUVENT LA FORME DE PROVISIONS, À RÉGLER EN MÊME TEMPS QUE LE LOYER DU MOIS

Un certain nombre de dépenses revenant au locataire sont payées par le propriétaire, qui en demande ensuite le remboursement. Ces charges, dites «récupérables» ou «locatives», concernent la fourniture d'énergie et d'eau, ou encore les frais engagés pour l'entretien des parties communes (lire les détails dans l'encadré ci-dessous). Le bailleur peut récla-

mer le paiement de ces charges sous forme de provisions payées à l'avance et régularisées en fin d'année. En règle générale, ces provisions sont payables mensuellement, avec le loyer. Leur montant doit être détaillé à l'aide de pièces justificatives. A chaque régularisation annuelle, le montant payé doit être comparé avec le montant dû. Selon les cas, le propriétaire doit alors soit rembourser le trop-perçu au locataire, soit lui réclamer un complément de charges. Comme pour les loyers, le défaut de paiement des charges entraîne de plein droit la résiliation du bail.

ENTRETIEN DES LIEUX LA PLUPART DES RÉFÉCTIONS À LA CHARGE DU LOCATAIRE SONT FIXÉES PAR DÉCRET

L'entretien courant du logement et des équipements mentionnés dans le contrat incombe au locataire. Concrètement, il doit prendre en charge les petites interventions et les réparations peu coûteuses du quotidien. La plupart d'entre elles sont listées par un décret de 1987. Exemples types : nettoyage du corps de chauffe de la chaudière, graissage des gonds de porte, changement des petites pièces de plomberie, raccords de peinture et de ➔

PHOTO : © PIXARNO - STOCK.ADOBE.COM



Le coût d'entretien des Digicodes et des interphones est récupérable à 100% auprès du locataire.

CHARGES COURANTES : LE LOCATAIRE DOIT REMBOURSER AU PROPRIÉTAIRE SA PART DE CONSOMMATION DE SERVICES

Si c'est le propriétaire qui paie les charges, le locataire doit ensuite lui rembourser la part correspondant à sa consommation de services. C'est ce qu'on appelle les charges «récupérables». En voici le détail.

- **ASCENSEUR** Factures de dépannage, remplacement des pièces usées, coût d'entretien (à hauteur de 100% des dépenses pour un contrat de base, de 73% pour un contrat étendu aux grosses réparations).

- **EAU** Consommation (eau chaude et eau froide), quote-part des parties communes et des espaces extérieurs, frais de location, d'entretien et de relevé des compteurs.

- **CHAUFFAGE** Combustible consommé, frais de ramassage des conduits, coût d'entretien de la chaudière et des pompes à chaleur.

- **ESPACES EXTÉRIEURS** Dépenses d'éclairage (allées, parking...), engrangis, insecticides, graines et fleurs plantées, entretien des jardins (coupes, arro-

sage...), taxe de balayage et d'enlèvement des ordures ménagères.

- **ESPACES INTÉRIEURS**

Produits de nettoyage, entretien des interphones et des Digicodes, de la minuterie et des tapis.

- **PERSONNEL** 100% de la rémunération des employés d'immeubles chargés de l'entretien et de la sortie des poubelles (75% seulement si ces tâches sont réalisées par le gardien, et 40% seulement s'il ne s'acquitte que de l'une de ces deux tâches).

LA CLÉ POUR OPTIMISER SON PRÊT IMMOBILIER

Dans un prêt immobilier, l'assurance emprunteur est essentielle car elle vous protège, ainsi que votre famille, contre les coups durs. Mais cette assurance peut coûter cher ! Heureusement, vous n'êtes pas obligé de souscrire le contrat proposé par votre banque.

L'assurance emprunteur, combien ça coûte ?

Le coût d'un crédit est principalement composé des intérêts et de l'assurance. En cette période de taux bas, la marge de négociation sur le taux d'intérêt est restreinte et le meilleur moyen d'optimiser son crédit est probablement de choisir son assurance emprunteur.

Vous avez le droit de choisir

La loi Lagarde permet de choisir son assurance de prêt avant la souscription du crédit. Si vous n'avez pas pu le faire à ce moment, vous pouvez changer d'assurance à tout moment la première année du crédit, grâce à la loi Hamon. Ensuite, tout au long du crédit, vous bénéficiez d'un droit de résiliation annuel (Amendement Bourquin). Dans tous les cas, plus vite vous changez d'assurance et plus vos économies pourront être importantes.

Changement d'assurance, comment faire ?

Pour changer votre assurance emprunteur, vous devez présenter un nouveau contrat avec un niveau de garanties équivalent. La banque dispose de 10 jours pour répondre à votre demande de substitution et n'a pas le droit de changer les modalités de votre crédit ni de vous facturer des frais.

Adressez-vous à un spécialiste

Pour changer en toute simplicité, vous pouvez vous adresser à la Macif. Réalisez votre devis directement en ligne ou par téléphone grâce à sa plateforme dédiée. Ses experts de l'assurance emprunteur vous guideront et calculeront vos économies. En cas de changement, ils se chargeront de toutes les démarches auprès de votre banque.

4 RAISONS DE CHOISIR LA MACIF

1. La meilleure façon d'économiser

À la Macif, un couple de trentenaires économise en moyenne 10 000 €⁽¹⁾ sur son assurance emprunteur, soit l'équivalent de 0,5 point de crédit.

2. Un contrat assurément meilleur

Grâce à une bonne couverture et au certificat d'équivalence de garanties de la Macif, les propriétaires sont sûrs d'être mieux assurés⁽²⁾.

3. Changez en toute sérénité

Grâce au mandat de résiliation, la Macif s'occupe gratuitement de toutes les démarches de changement d'assurance auprès de votre banque.

4. Devis et souscription 100 % en ligne

Toute la démarche de souscription peut se faire en ligne, jusqu'à la signature électronique du contrat.

(1) Changement d'assurance de prêt immobilier sous conditions. Exemple d'économies selon profil de l'emprunteur au 01/01/2021 : pour un couple de 34 ans, chacun employé, non-fumeur, et assuré à 100 % en Décès/Incapacité/Invalidité, empruntant ensemble 170 000 € au taux de 1,30 % sur une durée de 20 ans. Le coût des intérêts du crédit est de 23 150 €. Le coût moyen d'une assurance emprunteur proposée par la banque est de 19 040 € sur la durée du prêt (soit un TAEA de 1,01% pour le couple). Le coût de la Garantie Emprunteur Macif s'élève à 7 296 € sur la durée du prêt (TAEA de 0,42 % pour le couple). Économie réalisée supérieure à 10 000 € soit l'équivalent de plus de 0,50 % de taux de crédit.

(2) Sous réserve d'acceptation et dans les conditions et limites de la note d'information en vigueur.

(3) Coût selon opérateur.

La Macif s'engage à vos côtés.

Calculez vos économies au

04 78 62 60 00

⁽³⁾

ou sur www.garantie-emprunteur-macif.fr



Essentiel pour moi

Credit photo : Westend61 – Getty Images.



Le contrat Garantie Emprunteur distribué par la Macif est assuré par **Apivia Macif Mutuelle**, mutuelle régie par le Livre II du code de la mutualité, adhérente à la Mutualité Française. SIREN : 779 558 501. Siège social : 17-21 place Etienne Pernet - 75015 PARIS cedex 15.

MACIF - MUTUELLE ASSURANCE DES COMMERCANTS ET INDUSTRIELS DE FRANCE ET DES CADRES ET SALARIÉS DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE. Société d'assurance mutuelle à cotisations variables. Entreprise régie par le Code des assurances. Siège social : 1 rue Jacques Vandier 79000 Niort.

Pas question d'abattre une cloison intérieure sans avoir obtenu l'accord du bailleur

→ tapisserie, remplacement des interrupteurs et des ampoules, contrôle des ballons d'eau chaude... Cas particulier, celui de la piscine : si elle est comprise dans la location, le locataire doit l'entretenir, même s'il ne l'utilise pas. C'est en comparant l'état des lieux d'arrivée et de sortie du locataire que le bailleur appréciera, le cas échéant, la nature des dégâts matériels occasionnés et l'origine des responsabilités (lire les conséquences page 78).

NUISANCES UN JUGE PEUT RÉSILIER LE BAIL EN CAS DE BRUITS EXCESSIFS, D'INJURES OU D'ACTES DE VIOLENCE

Les locataires doivent le savoir : tout comportement pouvant entraîner une dévalorisation de l'immeuble ou une gêne pour les autres peut être considéré comme une nuisance et, à ce titre, entraîner une procédure de résiliation du bail. Sont visés aussi bien les injures, violences et coups portés que l'encombrement des parties communes par des objets qui n'ont rien à y faire, ou l'utilisation indue d'un parking. Le bruit peut aussi être sanctionné s'il devient insupportable, de nuit ou de jour, par sa durée ou son intensité (soirées arrosées, aboiements de chien...). Le propriétaire ne peut toutefois faire jouer la clause de résiliation pour manquement à l'obligation d'usage « paisible des lieux » que si elle figure dans le bail. Surtout, seul le tribunal peut apprécier le caractère excessif des nuisances.

DÉGÂTS MATERIELS TANT QUE LE LOCATAIRE N'A PAS REMIS LES CLÉS, SA RESPONSABILITÉ RESTE ENGAGÉE

Tout locataire est présumé responsable des dégradations survenues pendant la durée de la location. Sa responsabilité est toutefois écartée s'il prouve que les dommages sont dus à la force majeure (un ouragan...), à la faute du bailleur (qui, par exemple, n'aurait pas agi pour éviter le gel des canalisations d'eau) ou au fait d'un tiers qui se serait introduit sans autorisation dans le logement. Cette dernière pré-

PHOTO : © AMBROZINIO - STOCKADOBECOM



Souscrire une assurance contre les risques d'incendie, d'explosion ou de dégâts des eaux est une obligation pour tout locataire.

ASSURANCE: LE BAILLEUR PEUT EXIGER DE VOIR L'ATTESTATION

Nul locataire ne peut échapper à la souscription d'une assurance contre les risques locatifs (incendie, dégâts des eaux, explosion...). En pratique, il s'agit de la classique multirisque habitation, proposée par toutes les compagnies et la plupart

des banques. Le locataire doit présenter un justificatif au bailleur lorsqu'il reçoit les clés, puis, chaque année, sur demande, lui remettre une attestation. S'il ne s'exécute pas, le propriétaire peut soit souscrire lui-même une assurance aux frais du recalitrant (il pourra récu-

pérer le montant de la prime par douzième, sur chaque loyer), soit faire jouer la clause résolatoire de résiliation du bail. Si le bien fait partie d'une copropriété, le bailleur doit aussi souscrire une assurance responsabilité civile garantissant les dommages causés à autrui.

cision est importante, car, si ce tiers est une personne – artisan ou déménageur – que le locataire a fait entrer chez lui et qui a provoqué de gros dégâts, sa responsabilité est engagée, quitte à ce qu'il se retourne contre le coupable. Notez enfin que la responsabilité du locataire cesse à la remise des clés et non à l'expiration du contrat de bail : les dommages survenus durant la période séparant ces deux dates sont considérés comme étant de son fait.

AMÉNAGEMENTS INTÉRIEURS LES TRANSFORMATIONS DURABLES EXIGENT LE FEU VERT DU BAILLEUR

A condition de ne pas modifier la structure ni la configuration du logement, le locataire a le droit d'effectuer les travaux qu'il veut. Changer un radiateur, refaire la peinture, poser du double vitrage, installer une baignoire, tout cela est possible, et sans avoir besoin de l'accord du bailleur. Ce ne sera pas le cas s'il s'agit de percer un mur porteur, d'abattre une cloison ou de supprimer une fenêtre. Pour toutes les

transformations durables, l'aval du propriétaire sera requis (et celui de la copropriété si les murs porteurs sont touchés). Et si le locataire se passe d'autorisation ? A la fin du bail, le propriétaire pourra soit exiger la remise en l'état, soit garder les modifications apportées, sans accorder d'indemnisation au locataire.

SOUS-LOCATION 120 JOURS PAR AN MAXIMUM, ET À CONDITION D'AVOIR L'AUTORISATION DU PROPRIÉTAIRE

Un locataire qui s'absente peut avoir intérêt, tout en payant son loyer, à sous-louer son bien. Il ne peut toutefois le faire qu'avec l'accord du bailleur et, conformément à la loi, dans la limite de 120 jours par année civile. En outre, le loyer appliqué ne doit pas excéder celui du locataire en titre. Gare aux sanctions en cas de non-respect de ces règles : le propriétaire, s'il est averti (par un voisin), sera en droit de faire résilier le bail par un juge et de réclamer au locataire fautif des dommages et intérêts pouvant atteindre 5 000 euros. •

FIN DU BAIL L'état des lieux de sortie est souvent la source d'importants désaccords

Même si gérer un bien locatif n'est pas toujours une partie de plaisir, c'est souvent quand sonne l'heure du congé que les vrais problèmes apparaissent. Ainsi, le préavis légal de trois mois que le locataire vous doit, et qui vous donne le temps d'en trouver un autre, sera réduit à un mois dans de nombreux cas. Et si l'occupant déménage à la cloche de bois, autrement dit sans vous donner de congé, c'est à trois mois de procédure judiciaire minimum qu'il faut vous attendre avant de récupérer votre bien. Quant à la dernière étape, celle de l'état des lieux de sortie, elle peut vous réservier bien des tracas si le logement n'est pas rendu en bon état.

DÉPART DU LOCATAIRE LE PRÉAVIS NORMAL EST FIXÉ À TROIS MOIS, MAIS IL EXISTE DE NOMBREUSES EXCEPTIONS

Un locataire peut résilier son bail et quitter le logement à tout moment, sans avoir à donner d'explication. En revanche, il doit au bailleur un préavis de trois mois, délai qui court à partir de la réception du congé par le propriétaire. Le préavis peut être réduit à un mois si le locataire résilie son bail en raison, par exemple, de l'obtention d'un premier emploi ou de sa mutation, ou si le bien est situé dans une zone d'habitation «tendue», où l'offre locative est inférieure à la demande, une mesure justifiée par le fait que le bailleur n'aura aucune difficulté à trouver un autre locataire (lire les autres cas dans l'encadré ci-contre). Notez que le délai réduit s'applique aux deux membres d'un couple, même si un seul est visé par l'une des dispositions d'exception prévues. Attention, le congé est irrévocable : le locataire devra partir à la fin du préavis, sauf si le bailleur accepte de faire un geste en sa faveur.

COUPLE DE LOCATAIRES LE CONGÉ SIGNÉ PAR UN SEUL DES DEUX ÉPOUX N'EST PAS VALABLE POUR L'AUTRE

Quel que soit leur régime matrimonial, les locataires mariés sont tous deux cotitulaires du bail (même si un seul a signé le contrat). Si les deux veulent déménager,

le congé doit être établi aux deux noms, et il vaut mieux que chacun le signe, sans quoi il ne serait valable que pour celui qui l'a donné et, du coup, le bail continuera au bénéfice de l'autre. En cas de divorce, et si les conjoints se disputent l'usage du bien, c'est le juge qui décidera, selon les intérêts de la famille, lequel des deux pourra rester sur place. Même chose pour un couple pacifié cotitulaire du bail (ils peuvent demander à l'être même si le contrat n'a pas été signé que par l'un d'eux), y compris en cas de rupture conflictuelle.

Mais si l'unique titulaire du bail donne son congé, l'autre doit aussi quitter le logement. Et pour des concubins ? Celui qui n'a pas signé le bail n'a pas la qualité de cotitulaire : il doit donc s'en aller quand le concubin titulaire donne son congé.

ABANDON DE LOGEMENT POUR INDEMNISER LE BAILLEUR, UN JUGE PEUT FAIRE VENDRE TOUT LE MOBILIER

On parle d'abandon de logement lorsque l'occupant des lieux met un terme à la location sans donner de congé ni respecter ↗

DÉLAI DE PRÉAVIS DU LOCATAIRE : LES SIX CAS DE FIGURE OÙ IL PEUT ÊTRE RAMENÉ À SEULEMENT UN MOIS

A condition de présenter au bailleur les justificatifs, un locataire peut donner congé avec un préavis de seulement un mois, dans les six cas suivants :

- **ZONE TENDUE** Le logement doit être situé dans une zone d'urbanisation continue de plus de 50 000 habitants. 28 agglomérations sont concernées, regroupant près de 1200 communes.

- **SANTÉ** Impossibilité pour le locataire de vivre normalement dans le lo-

gement, ses caractéristiques (éloignement des commerces, escaliers...) n'étant plus adaptées à sa mauvaise santé. Constat médical obligatoire.

- **MUTATION** Elle doit être effective au moment du congé. Aucune condition d'éloignement du nouveau lieu de travail n'est requise. Un changement d'école ou la fin d'un stage ne sont pas considérés comme valables.

- **CHÔMAGE** Licenciement, fin de CDD et rupture conventionnelle sont les

cas admis. La démission ou l'abandon de poste n'en font pas partie. L'arrêt d'une activité exercée en libéral non plus.

- **EMPLOI** Le locataire doit soit décrocher un premier emploi (temps complet ou non, CDI ou CDD), soit avoir été au chômage puis retrouver un emploi au cours du même bail.

- **AIDES SOCIALES** Il faut percevoir le revenu de solidarité active (RSA) ou l'allocation adulte handicapé (AAH), ou bien obtenir un logement social.

Le préavis du locataire est réduit à un mois lorsque son état de santé n'est plus compatible avec les caractéristiques du logement qu'il occupe.



PHOTO : © JACOB LUND - STOCKADORE.COM

Un congé pour vendre donne la priorité à votre locataire

● de préavis, et, le plus souvent, en laissant des impayés de loyers et de charges derrière lui... Même si des indices montrent sans ambiguïté qu'il est déjà loin (volets fermés, boîte aux lettres qui déborde...), le propriétaire n'est pas autorisé à reprendre possession de son bien. Il doit faire intervenir un huissier qui va demander au locataire, par voie de mise en demeure, s'il occupe encore le logement. Faute de réponse sous un mois, l'huissier peut y pénétrer. Une fois constaté l'abandon des lieux, il va établir l'inventaire du mobilier. C'est alors au tribunal judiciaire, saisi par le bailleur, de se prononcer sur la résiliation du contrat de bail. En cas d'impayés, il peut autoriser la vente aux enchères des objets laissés sur place afin d'indemniser le propriétaire. Le locataire a un mois pour réagir. Passé ce délai, le bailleur peut récupérer son bien, mais, au total, la procédure aura duré trois mois...

CONGÉ DU PROPRIÉTAIRE **IL DOIT AVOIR UN MOTIF SÉRIEUX ET LÉGITIME ET ATTENDRE L'ÉCHÉANCE DU BAIL**

En matière de congé, le bailleur est moins bien traité que son locataire (lire aussi le paragraphe suivant). Alors que ce dernier peut partir assez vite, le propriétaire, lui, doit attendre que le bail arrive à échéance, en respectant un préavis d'au moins six mois, et en invoquant l'un des trois motifs prévus par la loi : la vente du bien, sa récupération pour lui-même ou pour loger un

proche, ou le manquement du locataire à ses obligations (impayés, nuisances...). Ces motifs sont strictement encadrés. En cas de reprise pour loger un proche, il doit s'agir soit de son conjoint, son partenaire de pacs ou son concubin, ou de leurs enfants, soit de ses propres enfants ou parents. Et gare aux entourloupes ! Si le bailleur prétend qu'il va habiter le bien alors qu'il veut en réalité le relouer plus cher ou y caser un ami, il encourt une amende de 6 000 euros, plus un dédommagement financier à verser au locataire, ce qui peut facilement doubler la note à payer. S'agissant du congé pour vendre, il vaut offre prioritaire pour le locataire durant les deux premiers mois du préavis.

LOCATAIRE ÂGÉ **S'IL A DES REVENUS MODESTES, LE BAILLEUR PARVIENDRA DIFFICILEMENT À LUI DONNER CONGÉ**

Les contraintes du propriétaire qui veut donner congé à son locataire ne s'arrêtent pas là. En effet, quel que soit le motif légal invoqué, il est difficile de mettre fin au bail d'un locataire s'il a plus 65 ans et des revenus modestes (en 2021, moins de 24 116 euros par an en Ile-de-France et de 20 966 euros ailleurs) ou s'il héberge une personne à charge respectant ces deux conditions. Le bailleur n'en a le droit qu'en lui faisant une offre de relogement cohérente avec ses besoins et ses moyens, et pas éloignée de plus de 5 kilomètres du bien actuel. Il est toutefois dispensé de

cette obligation s'il a lui-même plus de 65 ans ou des revenus inférieurs aux plafonds applicables aux locataires âgés.

FORMALITÉS **LE DÉPÔT DE GARANTIE DOIT ÊTRE RESTITUÉ AU LOCATAIRE SOUS UN À DEUX MOIS, SELON LES CAS**

Un état des lieux doit être réalisé à la sortie dans les mêmes conditions qu'à l'entrée, donc une fois le bien vidé et nettoyé. Si les deux états des lieux sont conformes, le dépôt de garantie doit être restitué au locataire dans le mois qui suit la remise des clés. Sinon, le délai est de deux mois. La restitution est effectuée après déduction des sommes restant dues (loyers ou charges impayés...) ou, en cas de dégradations, après chiffrage justifié et calcul des frais de remise en état. Attention, l'usure normale des équipements ne peut pas être facturée au locataire. Afin d'éviter les conflits, il est possible de se référer à une grille de vétusté (lire ci-dessous), préalablement insérée dans le bail, laquelle fixe la durée de vie théorique des équipements et permet ainsi d'estimer si l'usure est acceptable ou pas. Si le dépôt de garantie n'est pas restitué dans les délais, son montant est majoré de 10% du loyer par mois de retard. Dans le cas où le locataire part avant que le décompte des charges de l'immeuble soit établi, le bailleur peut garder 20% du dépôt de garantie. La régularisation devra être faite dans le mois suivant l'arrêté des comptes. •

TYPE D'ÉQUIPEMENT	DÉCOTE ANNUELLE ⁽¹⁾	FRANCHISE ⁽²⁾
Peinture et papier peint	14%	1 an
Parquet et carrelage	14%	9 ans
Moquette	14%	1 an
Porte intérieure	8%	9 ans
Volet roulant	14%	4 ans
Serrure	13%	4 ans
Appareil sanitaire (faïence)	14%	14 ans
Robinetterie	8%	4 ans
Prise électrique	14%	4 ans
Radiateur électrique	14%	5 ans

(1) Coefficient qui réduit, pour chaque année passée dans le logement, la facture de remise en état à la charge du locataire. (2) Délai durant lequel aucune décote ne s'applique : le locataire devra alors payer la totalité des réparations.

GRILLE DE VÉTUSTÉ : TRÈS UTILE POUR ÉVALUER LA FACTURE DU LOCATAIRE EN CAS DE DÉGRADATIONS

De nombreux litiges apparaissent à propos des retenues opérées sur le dépôt de garantie. C'est pourquoi il est conseillé d'annexer au bail une grille de vétusté (il en existe plusieurs, accessibles sur Internet) fixant la durée de vie normale des équipements : au-delà de cette durée, le locataire n'a plus rien à payer, et au-dessous, une décote annuelle est appliquée sur le coût de la remise en état afin de tenir compte de l'usure naturelle du bien dégradé, ce qui permet de réduire

la facture du locataire. Le calcul intègre aussi une franchise qui fait que la décote ne joue qu'après un certain délai. Exemple avec une moquette à changer, pour 1000 euros, sachant que la décote est de 14% par an et la franchise d'un an : si le locataire quitte les lieux moins d'un an après la pose, il devra payer 100% de la note ; s'il part cinq ans après, il bénéficiera d'une décote de 56% (14% x 4 ans, compte tenu de la franchise d'un an). Sa quote-part des frais sera alors limitée à 440 euros.

Lexique

CDC Ou Commission départementale de conciliation. Organisme de médiation qui intervient en cas de désaccord entre un propriétaire et un locataire, afin de résoudre le conflit à l'amiable sans devoir s'adresser à un juge. Il s'agit d'un organisme paritaire, composé à parts égales d'associations de locataires et de bailleurs. La saisie de cette commission est gratuite. La CDC est compétente pour régler toutes sortes de litiges : état des lieux, charges, réparations, congés, loyers... A défaut de conciliation entre les parties, le secrétariat de la CDC émet un avis qui peut ensuite être produit devant le tribunal.

Clause de solidarité Disposition insérée dans un bail en cas de colocation, donc lorsque le bien est loué à plusieurs personnes qui ne sont ni mariées ni pacsées (la solidarité entre ces occupants-là est automatique). La clause de solidarité permet au bailleur, en cas de problème, de réclamer au locataire de son choix l'intégralité du loyer et des charges, quitte à ce que ce colocataire se retourne ensuite vers les autres afin qu'ils paient leur part. A noter que le colocataire solidaire qui donne son congé continue de devoir régler loyers et charges, jusqu'à ce qu'il soit remplacé par un autre colocataire ou, à défaut d'être remplacé, au plus tard six mois après la fin du délai de préavis.

Dépot de garantie Somme versée au moment de la signature du contrat de location pour indemniser le propriétaire, après le départ du locataire, en cas de dégradation de son logement ou de dettes restées impayées. Dans le langage courant, on parle souvent de caution. C'est



L'agglomération de Paris fait partie des 28 zones d'habitation tendues où les loyers de relocation sont plafonnés et où le locataire dispose d'un délai de préavis réduit à un mois.

la loi qui fixe le montant maximal du dépôt de garantie (un mois de loyer hors charges pour un logement vide, deux pour un bien meublé) ainsi que la date de son versement et de sa restitution.

Multirisque habitation Contrat d'assurance regroupant dans un même document les garanties de dommages aux biens (l'habitation et le mobilier y figurant) et les garanties de responsabilité (dommages causés à des tiers). L'assurance habitation a donc pour objectif d'indemniser les diverses victimes d'un sinistre (dégâts des eaux, incendie...) qui serait survenu dans le logement. La souscription de ce type de contrat est une obligation pour le locataire en place.

Quittance Document fourni par le bailleur, qui détaille les sommes versées par le locataire en échange de l'occupation d'un bien, en distinguant le loyer, les charges récupérables et l'éven-

tuelle participation aux travaux d'économie d'énergie. Aucuns frais ne peuvent être facturés pour la gestion et l'envoi de la quittance, qui devra être effectué par courrier ou, avec l'accord exprès du locataire, par e-mail.

Zones tendues Désigne les secteurs urbains où l'on recense un grave manque de biens à louer. Certains dispositifs y ont été mis en place, tels que le plafonnement des loyers de relocation et un préavis réduit pour le congé du locataire. La liste de ces zones tendues comprend les 28 agglomérations des villes suivantes : Ajaccio, Annecy, Arles, Bastia, Bayonne, Beauvais, Bordeaux, Draguignan, Fréjus, Genève-Annenmasse, Grenoble, La Rochelle, La-Teste-de-Buch - Arcachon, Lille, Lyon, Marseille - Aix-en-Provence, Meaux, Menton-Monaco, Montpellier, Nantes, Nice, Paris, Saint-Nazaire, Sète, Strasbourg, Thonon-les-Bains, Toulon et Toulouse.

REVENDRE SON BIEN

PAGES 82 À 87

Un impôt de 19%, plus un prélèvement social de 17,2% : c'est le montant de la taxe sur les plus-values qu'il vous faudra payer à la revente de votre bien s'il s'est valorisé depuis son achat. Certes, des abattements légaux permettent d'alléger la note, et vous échapperez totalement au fisc en cédant votre logement après trente ans de détention. Mais, même dans ce cas, d'autres frais vous attendent au tournant. Entre la commission d'agence, les diagnostics sanitaires, votre quote-part des charges de copropriété, la mainlevée d'hypothèque et l'éventuel remboursement de la TVA, ce sont parfois des dizaines de milliers d'euros que vous devrez sortir de votre poche. D'où l'intérêt de vendre à un prix le plus élevé possible, mais sans exagérer car le marché est moins dynamique qu'en 2020. Nous vous expliquons comment y parvenir.

36,2%

TAUX DE TAXATION DES
PLUS-VALUES DE CESSION
D'UN LOGEMENT LOCATIF
AVANT APPLICATION DES
ABATTEMENTS POUR
DURÉE DE DÉTENTION

900

NOMBRE DE VENDEURS QUI
SE FONT REDRESSER PAR LE
FISC CHAQUE ANNÉE POUR
AVOIR ACCEPTÉ
UN DESSOUS-DE-TABLE DE
LA PART DE L'ACHETEUR

2,5%

COMMISSION DE VENTE
MOYENNE DES NOUVELLES
AGENCES 100% INTERNET,
SOIT DEUX À TROIS FOIS
MOINS QU'UNE AGENCE
TRADITIONNELLE

PHOTO : © LEHTI XANDIA FR

MAISON A VENDRE



FIXATION DU PRIX

Capital livre chaque année la cote détaillée des principales villes

Votre décision est prise, vous allez céder votre logement. Il vous faut maintenant déterminer son prix. Les moyens ne manquent pas pour vous faire une idée, entre les sites spécialisés, les agents immobiliers, les experts, sans oublier, bien sûr, le guide complet de la cote publié par Capital à la fin de l'été. Si le bien est en excellent état, vous pouvez tenter d'ajouter un petit 5%. Mais gare à ne pas être trop gourmand, car après la hausse des cinq dernières années (+ 4% en moyenne pour l'année 2020, pourtant paralysée par la pandémie), le marché va sans doute réclamer une pause. A force d'être scotché en vitrine ou sur un site d'annonces, votre bien sera catalogué comme une mauvaise affaire et n'aura plus aucune visite...

ESTIMATION PERSONNELLE

NE VOUS FIEZ PAS UNIQUEMENT AUX PRIX AFFICHÉS DANS LES ANNONCES

Une première approche pour estimer votre bien consiste à relever les prix dans votre quartier, en épousant les annonces des sites spécialisés (SeLoger, Leboncoin, PAP...). Cette méthode n'est toutefois pas d'une fiabilité à toute épreuve, car il s'agit de prix demandés et non de prix de vente. Une autre solution, moins hasardeuse, est de vous baser sur le prix de capitalisation du logement : vous prenez le loyer annuel perçu et le divisez par un taux de rendement correct, disons de 4%. Pour un loyer de 500 euros par mois, on aboutit à un prix de 150 000 euros ($500 \times 12 / 4\%$).

BASES DE DONNÉES TRÈS UTILES AFIN D'OBtenir LA TENDANCE DU MARCHÉ ET DES EXEMPLES DE VENTES

Dans votre quête du juste prix, il n'est pas inutile de consulter les bases de données existantes. Celles des notaires recensent les ventes signées par acte authentique (donc avec un décalage de trois mois sur le marché) dans la plupart des grandes villes du pays. Vous y avez accès sur les sites de la chambre des notaires de Paris (pour l'Île-de-France) et Immoprix (en régions). Le logiciel Patrim, accessible sur



PHOTO: © MARVENT - STOCK.ADOBE.COM

Le délai légal dont dispose le locataire pour accepter ou refuser l'offre que vous lui proposez est de deux mois.

VOTRE LOCATAIRE PEUT BÉNÉFICIER D'UN DROIT DE PRÉEMPTION

Si vous vendez votre bien en donnant congé au locataire, vous devrez, en vertu du droit de préemption, lui proposer de l'acquérir en priorité. Le locataire dispose de deux mois pour rendre sa décision. Si l'offre est acceptée,

la vente doit être signée dans les deux mois (quatre mois en cas de recours au crédit). Mais si elle est refusée et que le bien est ensuite mis en vente à un prix plus bas, il faudra représenter la nouvelle offre au locataire, qui aura un mois pour y répondre. A noter :

ce droit de préemption ne joue pas si l'acheteur est un de vos parents jusqu'au 3^e degré (petit-enfant, enfant, parent, grand-parent, frère ou sœur, oncle ou tante, neveu ou nièce), à condition qu'il habite les lieux durant au moins deux ans.

le site Impots.gouv.fr, livre quant à lui des exemples de ventes réalisées au cours des derniers mois. La base d'informations la plus complète reste celle de Capital. Dès la sortie de son Spécial immobilier, en septembre, vous aurez tout sous la main : la tendance de votre ville et les prix les plus récents, quartier par quartier.

EXPERTISE POUR DÉCROCHER UN MANDAT DE VENTE, CERTAINES AGENCES SURESTIMENT LE LOGEMENT

Si votre bien est atypique, rien ne vaut le coup d'œil d'un professionnel. La plupart des agences immobilières offrent un service d'estimation gratuit. Prudence tout de même, car certaines surestiment les biens pour décrocher un mandat de vente, alors que d'autres, au contraire, les sous-estiment pour attirer plus facilement un acheteur. Ce risque est écarté si vous faites appel à un expert indépendant, lié par exemple à la Fnaim (Experts-

fnaim.org) ou à un réseau de notaires (Public.notexpert.fr). Comptez entre 600 et 1 000 euros d'honoraires pour obtenir un certificat en bonne et due forme.

DESSOUS-DE-TABLE SI VOUS VOUS FAITES REPÉRER PAR LES SERVICES FISCAUX, CELA VOUS COÛTERA CHER

Si le prix demandé apparaît trop élevé à l'acquéreur, il peut vous proposer d'en payer une partie en liquide : près de 5% des ventes sont visées par cette pratique. Elle permet à l'acheteur de réduire les frais (notaire et agence), et ainsi d'économiser plusieurs milliers d'euros. Mais de votre côté, gare aux sanctions si le fisc repère la manœuvre (entre 800 et 1 000 particuliers se font épingle chaque année). Le prix payé sera alors réévalué sur celui de biens similaires, sans compter le redressement de la taxe sur la plus-value, assorti de 0,20% d'intérêt par mois de retard, le tout majoré de 40% de pénalités. •

SENIORIALES A 20 ANS

COMME NOUS !



Si, depuis 20 ans, nous attirons autant les seniors et les investisseurs, c'est certainement que nos résidences répondent à toutes leurs attentes.

Mais c'est peut-être aussi parce que nous faisons notre métier avec amour, celui que nous devons à nos aînés.

Pour la génération baby boom, nous sommes fiers d'avoir le cœur qui fait boom.

©Photo-GettyImages



SENIORIALES
patrimoine & services

05 62 47 94 95
www.senioriales.com



INTERMÉDIAIRES

La petite annonce en ligne est la solution la plus économique

Faire appel à une agence immobilière est le plus simple : elle s'occupera de tout. En échange, elle prendra une commission comprise entre 4 et 8% du prix. Un peu cher pour vous ? Pensez aux notaires, de plus en plus actifs dans le secteur de la vente (10% de parts de marché), et dont les frais sont souvent un peu plus doux. Les nouvelles agences Internet sont encore plus avantageuses, avec des tarifs en général inférieurs à 5 000 euros (lire le tableau ci-dessous). Dernière solution : les annonces en ligne. Guère plus de 100 euros à payer, voire pas un centime, mais vous devrez faire tout le travail : contacts téléphoniques, visites, négociations de prix...

PETITES ANNONCES **LEBONCOIN ET PAP SONT LES PLATEFORMES EN LIGNE LES PLUS ACTIVES DU SECTEUR**

Internet est le principal outil de recherche des acquéreurs. D'où l'intérêt pour vous d'y passer votre annonce. Leboncoin et PAP, avec respectivement 11 millions et 3,5 millions de visiteurs par mois, sont les plateformes les plus actives pour les annonces de particuliers (SeLoger et Logic...

immo.com, autres poids lourds, ciblent les offres des agences). Notez que, depuis 2014, toute annonce doit fournir les éléments suivants : le diagnostic de performance énergétique (lire page 11, les obligations prévues sur ce sujet à partir de 2022), le montant des charges, le nombre de lots de la copropriété et les éventuelles procédures dont elle fait l'objet (notamment pour cause d'impayés de charges).

AGENCES PHYSIQUES **80% DES BIENS SONT VENDUS EN MOINS DE TROIS MOIS AVEC UN MANDAT EXCLUSIF**

Alors qu'avec un mandat simple la vente d'un bien peut être confiée à plusieurs agences, le mandat exclusif la réserve à une seule. Longtemps boudée, cette seconde formule concerne aujourd'hui plus de 20% des transactions. Un contrat fortement défendu par la profession (Century 21, L'Adresse, Nestenn...), qui loue son efficacité : 80% des affaires conclues sous mandat exclusif sont vendues en moins de trois mois, contre 55% avec un mandat simple. De fait, une agence est d'autant plus motivée qu'elle est assurée d'être payée pour son travail.

CARACTÉRISTIQUES ET GRILLES TARIFAIRES DE CINQ AGENCES IMMOBILIERES 100% INTERNET

AGENCE (ADRESSE INTERNET)	ANNÉE DE CRÉATION	SECTEURS D'ACTIVITÉ	TYPE DE MANDAT	HONORAIRES DE VENTE
Hosman (Hosman.co)	2018	Paris et région Ile-de-France, Bordeaux, Nantes	Simple	Forfait de 4 900 euros
Immo-Pop (Immo-pop.com)	2018	Paris et périphérie, plus une dizaine de métropoles	Simple	Forfait de 3 500 euros (1)
Liberkeys (Liberkeys.com)	2017	Paris et périphérie, Strasbourg, Lille, Lyon, Montpellier, Nice, Nantes...	Simple	Forfait de 4 990 euros
Proprioo (Proprioo.fr)	2017	Ile-de-France, Nice, Lyon, Aix-en-Provence, Strasbourg...	Simple ou exclusif	De 3 à 4% (2)
Welmo (Welmo.fr)	2017	Paris et périphérie, Lyon, Bordeaux, Nice...	Simple ou exclusif	De 1,90 à 2,90% (3)

(1) Gestion des visites en plus, pour un forfait global de 4 000 euros (en région) ou de 4 500 euros (en Ile-de-France).

(2) Selon le prix du bien. Avec un minimum de 5 000 euros. (3) 1,90% pour le mandat exclusif (avec un minimum de 4 990 euros), 2,90% pour le mandat simple (avec un minimum de 7 990 euros).

Problème : il vous est alors interdit de vendre le bien par vous-même, sous peine de devoir payer les honoraires prévus. Si vous optez pour ce type de mandat, profitez-en pour négocier la commission (pas plus de 5%). Vous préférez un mandat simple ? Cantonnez-vous à deux ou trois agences. Un acheteur qui verrait le bien dans toutes les vitrines de la ville en conclurait qu'il est difficile à vendre et refuserait de le payer au prix demandé.

AGENCES EN LIGNE **4 000 EUROS D'ÉCONOMIES, AU MINIMUM, POUR UN LOGEMENT VALANT 200 000 EUROS**

Liberkeys, Homki, Imop, LesAgences de Papa, Welmo... Les agences en ligne, où toutes les étapes de la vente sont digitalisées, font beaucoup parler d'elles depuis deux ans. Leur atout ? Une commission très faible : entre 3 000 et 5 000 euros. De quoi, par rapport à une agence classique, économiser au moins 4 000 euros pour un bien de 200 000 euros. Et la qualité de services n'est pas ridicule : évaluation du prix, suivi du dossier, diffusion des annonces, visites... Un regret : la plupart de ces agences n'offrent pour l'heure qu'en région parisienne et dans quelques métropoles (Lyon, Nantes, Bordeaux...).

NOTAIRES **LEURS HONORAIRES DE TRANSACTION S'ÉCHELONNENT ENTRE 3,5 ET 4% DU PRIX DE L'HABITATION**

Un notaire est indispensable à la signature d'une vente. Il en garantit l'authenticité. On le sait moins, mais il peut aussi servir d'intermédiaire entre un vendeur et un acheteur, sous réserve, comme pour un agent immobilier, d'être titulaire d'un mandat écrit. S'il concrétise la vente, il aura droit de percevoir des honoraires. Ils ont longtemps été fixés par la loi, selon un mode de calcul précis (6% jusqu'à 45 735 euros, et 3% au-delà). Depuis 2016, ils sont libres. Chaque notaire peut donc appliquer sa propre grille de tarification. En règle générale, les honoraires prélevés varient entre 3,5 et 4%, soit sensiblement au-dessous des taux de commission affichés par les agences traditionnelles... *



PHOTO: © SMIKU / STOCKADORE.COM

Pour établir l'ensemble des diagnostics techniques sur un trois-pièces, comptez environ 400 euros.

LE COÛT DES DIAGNOSTICS TECHNIQUES EST ENTIÈREMENT À LA CHARGE DU VENDEUR

Au plus tard à la signature de la vente, vous devez remettre à l'acheteur un dossier de diagnostics techniques comportant aujourd'hui près d'une dizaine de certificats (amiante, plomb, termites, électricité, gaz, performance énergétique...). Le coût des expertises, entièrement à votre charge, dépend de la surface du bien, mais peut excéder 100 euros par diagnostic. Vous rédui-

rez la note en passant par un seul diagnostiqueur. Prix moyen pour un trois-pièces: 400 euros. Mais rappelons qu'en cas d'anomalie rien ne vous oblige à réaliser les travaux de mise aux normes, sauf en présence d'amiante, de plomb dans les peintures, de termites dans les charpentes, et si le système d'assainissement des eaux usées présente un risque pour la santé ou l'environnement.

DÉPENSES ANNEXES La liste des frais à payer est plus longue qu'on ne le pense

Les honoraires de négociation versés à l'agent immobilier (ou au notaire) ne constituent pas la seule dépense à supporter lors de la vente d'un logement. Outre l'impôt sur la plus-value réalisée (lire le mode de calcul page 86), il faut aussi inclure la facture des diagnostics sanitaires (amiante, plomb, gaz...), dont la liste n'en finit pas de s'allonger, votre quote-part des charges de propriété du trimestre en cours, les travaux déjà votés en assemblée générale de copropriété, les frais de mainlevée d'hypothèque si vous vendez avant d'avoir entièrement remboursé votre crédit, voire le paiement de la TVA à 20% si le logement a été acquis il y a moins de cinq ans.

CHARGES DE PROPRIÉTÉ LE PLUS SOUVENT, IL VOUS FAUDRA PAYER LA TOTALITÉ DES TRAVAUX DÉJÀ VOTÉS

Si l'on se réfère à la loi, vous devriez seulement payer les charges de copropriété qui ont été appelées en règlement avant la vente. Cela comprend les dépenses courantes (entretien, nettoyage...), à régler chaque début de trimestre, et les gros travaux, qui font l'objet d'appels de fonds spécifiques. Imaginons que la vente se signe le 10 octobre 2021. Les charges appelées le 1^{er} octobre devraient être pour vous. Et si une provision pour travaux tombe le 15 octobre, la facture devrait être pour l'acheteur. Il est toutefois d'usage de procéder à une autre répartition: la plu-

part des actes de vente stipulent que les charges du trimestre seront réparties pro rata temporis (en proportion du nombre de jours auquel le bien a appartenu à chacun), tandis que les appels de travaux, dès lors que ces derniers ont déjà été votés, seront à la charge du vendeur à 100%.

TAXE FONCIÈRE LE CONTRAT DE VENTE PRÉVOIT GÉNÉRALEMENT QUE L'ACHETEUR EN SUPPORTE UNE PARTIE

Très souvent, l'acte de vente prévoit également une répartition de la taxe foncière (due par le propriétaire du logement au 1^{er} janvier de l'année en cours) selon la règle du prorata temporis. Ainsi, pour une vente signée le 1^{er} septembre, vous n'en paierez que 75%, l'acquéreur assumant les 25% restants, somme qui vous sera versée le jour de la signature devant notaire. Notez bien que si l'acte ne mentionne rien de particulier sur ce point, ce sera à vous de régler la taxe en totalité.

MAINLEVÉE D'HYPOTHÈQUE UNE DÉPENSE INÉVITABLE SI VOUS SOLDEZ VOTRE CRÉDIT PAR ANTICIPATION

Si vous cédez votre bien alors que votre prêt n'est pas encore totalement remboursé, vous allez devoir le solder par anticipation. Au cas où celui-ci était couplé à une hypothèque ou à un privilège de prêteur de deniers (lire page 18), il faudra alors radier son inscription du fichier. Cette formalité administrative, appelle

«mainlevée d'hypothèque», n'est pas gratuite: entre les droits d'enregistrement et l'intervention du notaire (dont le barème de rémunération a été revu à la baisse le 1^{er} janvier 2021), prévoyez entre 0,30 et 0,60% du montant du prêt contracté. Soit, par exemple, un peu moins de 650 euros de frais pour 200 000 euros empruntés.

TVA IMMOBILIÈRE VOUS DEVREZ LA REVERSER AU FISC DÈS LORS QUE LE LOGEMENT VENDU EST ESTIMÉ NEUF

Vous avez acheté un logement neuf (ou sur plan) il y a moins de cinq ans? Sa revente – fortement déconseillée si vous ne voulez pas perdre les avantages fiscaux qui y sont attachés – sera soumise à la TVA à 20%. Il faudra donc la reverser au fisc, déduction faite, comme le veut la règle, de celle payée lors de l'achat. Ainsi, vous n'aurez rien à régler en l'absence de plus-value à la revente, mais un complément vous sera demandé dans le cas contraire. Et l'addition sera d'autant plus salée que la plus-value est importante. Illustration avec un logement acheté 150 000 euros et cédé 200 000 euros quatre ans plus tard: la TVA incluse dans le prix de vente s'élève à 33 333 euros, somme dont on soustrait les 25 000 euros de TVA payés lors de l'achat. Soit un chèque à signer de 8 333 euros (33 333 - 25 000). Précision utile: si le bien a changé de mains au moins une fois depuis son achèvement, vous ne devrez rien au fisc. •



PLUS-VALUE Pour ne plus rien devoir au fisc, il faut conserver son bien trente ans

La vente d'une résidence principale est exonérée de toute imposition fiscale, mais ce n'est pas le cas avec un bien locatif: sauf exceptions, si vous le revendez plus cher que vous ne l'avez acheté, la plus-value réalisée sera imposable. Le taux de taxation est de 36,2% (19% d'impôt et 17,2% de prélèvements sociaux), auquel s'ajoute une surtaxe de 2 à 6% en cas de gains supérieurs à 50 000 euros. Mais vous pouvez profiter de certains abattements, liés à la durée de détention de votre bien et au mode de calcul de la plus-value. Explications.

CAS D'EXONÉRATION SI VOUS ÊTES LOCATAIRE ET SOUS CERTAINES CONDITIONS

La règle générale d'imposition supporte quelques cas d'exonération. Comme les biens vendus moins de 15 000 euros, sachant qu'en cas d'indivision (bien détenu à plusieurs) ou de régime commun (couples mariés), ce plafond vaut pour chacune des quotes-parts. Si vous êtes locataire, vous ne paieriez pas d'impôt non plus à la revente de votre bien, à condition de ne pas avoir été propriétaire de votre résidence principale au cours des quatre années passées et d'en acheter une (ou de la faire construire) dans les deux ans. La plus-value réalisée par les retraités ou les personnes reconnues invalides, non soumis à l'impôt sur la fortune immobilière et déclarant un revenu annuel inférieur à 11 098 euros, majoré de 2 963 euros pour chaque demi-part de quotient supplémentaire (chiffres pour 2021), sera aussi exemptée. Enfin, en cas d'expropriation pour cause d'utilité publique, l'indemnité perçue sera exonérée d'impôts sous réserve d'être réembauchée (à au moins 90%), dans les douze mois suivant son versement, dans l'achat d'un autre logement.

CALCUL DE LA PLUS-VALUE LES FRAIS D'ACHAT ET LES TRAVAUX RÉDUISENT L'ASSIETTE DE TAXATION

Par définition, le montant de la plus-value à déclarer est égal à la différence entre le prix de cession et le prix d'achat. Pour

BARÈME DE TAXATION DES PLUS-VALUES DE REVENTE

DURÉE DE DÉTENTION DU BIEN	TAUX DE TAXATION GLOBALE ⁽¹⁾
Moins de 6 ans	36,20% ⁽²⁾
6 ans	34,78%
7 ans	33,35%
8 ans	31,93%
9 ans	30,50%
10 ans	29,08%
11 ans	27,66%
12 ans	26,23%
13 ans	24,81%
14 ans	23,39%
15 ans	21,96%
16 ans	20,54%
17 ans	19,11%
18 ans	17,69%
19 ans	16,27%
20 ans	14,84%
21 ans	13,42%
22 ans	12,38%
23 ans	10,84%
24 ans	9,29%
25 ans	7,74%
26 ans	6,19%
27 ans	4,64%
28 ans	3,10%
29 ans	1,55%
30 ans	0%

(1) Impôt et prélèvements sociaux, hors surtaxe au-delà de 50 000 euros de plus-value. (2) Soit 19% d'impôt et 17,2% de prélèvements sociaux.

alléger la note, ce dernier peut toutefois être majoré de certaines dépenses, correspondant aux frais de notaire (un forfait de 7,5% du prix d'achat est accepté), aux travaux réalisés par une entreprise, à condition qu'ils n'aient pas déjà été déduits de vos loyers (sont donc seulement visés les travaux de construction, de reconstruction ou d'agrandissement), sachant que le fisc admet un forfait de 15% du prix d'achat si le bien a été détenu plus de cinq ans, sans exiger justificatifs de travaux. Pour un bien issu d'une succession, les droits réglés à l'Etat sont aussi à ajouter. De son côté, le prix de vente peut être diminué (factures à l'appui) de la commission d'agence, du coût des diagnostics, des frais de mainlevée d'hypothèque, des honoraires versés à un architecte, et de la TVA acquittée. Ces dépenses parviennent souvent à réduire le montant de la plus-value de 30%, avec un minimum légal de 22,5% (frais de notaire et travaux) si le bien a été vendu après cinq ans de détention. Soit, pour une habitation acquise 200 000 euros il y a douze ans et cédée 320 000 euros en 2021, une plus-value nette de 75 000 euros (320 000 - 200 000 - 22,5% de 200 000), au lieu des 120 000 euros auxquels on pouvait s'attendre.

ABATTEMENTS FISCAUX VOUS N'EN BÉNÉFICIEZ QU'À PARTIR DE LA SIXIÈME ANNÉE DE DÉTENTION DU BIEN

Une fois la plus-value calculée, reste à déterminer son taux de taxation, qui diminue à mesure que le nombre d'années de détention du bien augmente (lire le tableau ci-contre). Concrètement, le taux initial de 36,2% ne bouge pas durant les cinq premières années, puis il subit une série d'abattements, de 4 à 6% par an pour la taxe à 19%, et de 1,60 à 9% pour les prélèvements sociaux à 17,2%, de telle sorte qu'on aboutit à une exonération totale de taxe au bout de 22 ans, et de prélèvements sociaux au bout de 30 ans. S'ajoute à cela une surtaxe pour les plus-values supérieures à 50 000 euros, de 2% jusqu'à 100 000 euros, de 3% de 100 000 à 150 000 euros, de

Lexique

4% de 150 000 à 200 000 euros, de 5% de 200 000 à 250 000 euros, et de 6% au-delà. Pour mesurer l'impact de ces ponctions, reprenons notre bien acheté il y a douze ans et affichant 75 000 euros de plus-value. Le vendeur bénéficie d'un abattement qui ramène le taux de taxation de 36,2 à 26,23%, puis subit 2% de surtaxe. Soit un taux global de 28,23%. Montant à verser au fisc : 21 172 euros.

DÉCLARATION ET PAIEMENT L'IMPÔT EST SOUSTRAIT DU PRIX DE VENTE AU MOMENT DE LA SIGNATURE

C'est le notaire chargé de la vente qui, le jour de la signature, établit la déclaration de plus-value. Il retranche ensuite l'impôt dû sur le prix payé par l'acquéreur, et le verse au fisc. Il vous restera à mentionner cette plus-value dans votre déclaration de revenus, afin que le fisc ait un moyen de contrôle, et puisse éventuellement vous réclamer les justificatifs. Car attention, même si le notaire gère lui-même les formalités de paiement de l'impôt, vous demeurez responsable des éléments chiffrés que vous lui avez communiqués. •

Vous paierez une surtaxe allant de 2 à 6% si la plus-value enregistrée lors de la vente de votre bien excède 50 000 euros.

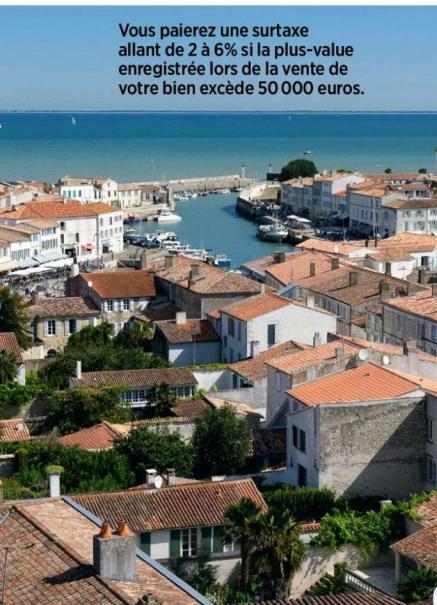


PHOTO : © J. CALAVAL - STOCKADOBECOM

Droit de préemption Privilège accordé à une personne (le locataire, par exemple), ou à un établissement public (une collectivité territoriale), qui permet d'acheter un bien en priorité lorsque le propriétaire le met en vente. Si le bénéficiaire de ce droit est une collectivité, elle disposera, comme un locataire, de deux mois pour se prononcer, et pourra alors acheter le bien au prix qu'elle aura librement établi (ce n'est pas le cas du locataire, qui ne peut qu'accepter ou refuser l'offre de son propriétaire). A noter : c'est au notaire chargé de la vente de s'assurer de l'existence ou non d'un droit de préemption qui pourrait faire valoir une collectivité territoriale.

Expert immobilier Professionnel indépendant spécialisé dans les domaines techniques (qualité d'une construction...), économiques (connaissance du marché de l'offre et de la demande...) et juridiques (droit de l'urbanisme...) du secteur immobilier, il a pour mission d'estimer en toute impartialité et le plus précisément possible la valeur vénale ou locative d'un bien, qu'il soit dédié à l'habitation ou de nature commerciale. Il remet ensuite un rapport au client pour justifier ses conclusions. Coût moyen du service : 800 euros.

Indivision Situation dans laquelle plusieurs personnes détiennent des droits de même nature, à parts égales ou inégales, sur un même bien (ou sur un ensemble de biens), sans que la part de chacun de ces propriétaires «indivis» soit matériellement identifiable. L'indivision peut résulter de l'achat d'un logement à plusieurs (entre pacsés, concubins...), mais elle peut aussi découler d'une succession : les héritiers d'un dé-

funt se retrouvent souvent indévisaires de ses biens, en particulier de son habitation, et restent dans cette situation jusqu'à ce que la vente ou le partage de l'ensemble de l'héritage soit fait.

Mainlevée d'hypothèque C'est la fin officielle de l'hypothèque, autrement dit de la garantie permettant à la banque ayant accordé un prêt immobilier de revendre le logement pour se payer si l'emprunteur ne parvient plus à rembourser son crédit. Notez qu'une hypothèque peut courir même après le remboursement total d'un emprunt, pendant un an. Au-delà de ce délai, l'hypothèque s'éteint automatiquement, sans frais supplémentaires. Mais si la mainlevée est demandée (formalité obligatoire dans le cas d'un remboursement anticipé de crédit pour cause de vente du bien), elle entraîne le paiement de droits d'enregistrement et de frais de notaire, pour un montant variant entre 0,30 et 0,60% du capital emprunté.

Mandat Lorsque l'on confie la vente d'un bien à un agent immobilier (ou à un notaire), il est nécessaire d'établir un mandat qui mentionne sa durée, le montant des honoraires à verser si la vente se réalise et le prix auquel on veut que le bien soit mis sur le marché. Ce mandat est «exclusif» lorsque la vente est confiée à une unique agence (pour un délai limité à trois mois en général), et «simple» sinon : le propriétaire peut confier la vente à plusieurs agences, voire la conclure lui-même. Une troisième formule est parfois proposée, celle du mandat «semi-exclusif» : la vente est réservée à une seule agence, mais le propriétaire garde la faculté de trouver un acheteur par lui-même.

Capital

VIVEZ
L'ÉCONOMIE



6€
par mois
au lieu de 8,15€

Recevez chez vous, tous les mois, des informations et conseils pratiques pour vous aider à mieux consommer !



Version numérique +
Accès aux archives
numériques

.....> 12 numéros par an +
6 Hors-Séries

BON D'ABONNEMENT RESERVÉ AUX LECTEURS DE Capital

1 / JE CHOISIS MON OFFRE

OFFRE SANS ENGAGEMENT⁽¹⁾

12 numéros + 6 HS par an

6€/mois au lieu de 8€15

**26% de
réduction**

OFFRE ANNUELLE⁽²⁾

1 an - 12 numéros + 6 HS

85€ au lieu de 97€90*

**13% de
réduction**

2 / JE M'ABONNE

EN LIGNE SUR PRISMASHOP.FR

-5% supplémentaires

LES AVANTAGES

- 5% de réduction supplémentaire
- Version numérique + archives numériques offertes
- Un paiement immédiat et sécurisé
- Votre magazine plus rapidement chez vous
- Arrêt à tout moment avec l'offre sans engagement

COMMENT SOUSCRIPTRE ?

- Rendez-vous directement sur le site www.prismashop.fr
- Cliquez sur **Clé Prismashop**
- Saisissez la clé Prismashop ci-dessous

HCPS2A21

Je valide

PAR COURRIER EN COMPLÉTANT LES INFORMATIONS CI-DESSOUS :

Mme M (Obligatoire^{**})

Nom : _____

Prénom : _____

Adresse : _____

Code Postal : _____ Ville : _____

À renvoyer sous enveloppe affranchie à : Capital - Service abonnements - 62066 ARRAS Cedex 9

Pour l'offre sans engagement : une facture vous sera envoyée pour payer votre abonnement.

Pour l'offre annuelle, je joins mon chèque à l'ordre de Capital.

PAR TÉLÉPHONE **0 826 963 964** Service 0,20 € / min
+ prix appel

*Prix de vente au numéro. **Informations obligatoires, à défaut votre abonnement ne pourra être mise en place. (1) Offre Libre : Je peux résilier cet abonnement à tout moment par appel ou par courrier au service clients (voir CGV du site prismashop.fr), les prélèvements seront aussitôt arrêtés. Le prix de l'abonnement est susceptible d'augmenter à date anniversaire. Vous en serez bien sûr informé préalablement par écrit et aurez la possibilité de résilier cet abonnement à tout moment. (2) Offre à Durée Déterminée : engagement pour une durée ferme après enregistrement de mon règlement. Photos non contractuelles. Offre réservée aux nouveaux abonnés de France métropolitaine. Délai de livraison du 1er numéro : 8 semaines environ après enregistrement du règlement, dans la limite des stocks disponibles. Les informations recueillies font l'objet d'un traitement informatique par le Groupe Prisma Média à des fins d'abonnement à nos services de presse, de fidélisation et de prospection commerciale. Conformément à la loi informatique et libertés du 6 janvier 1978 modifiée, vous disposez à tout moment d'un droit d'accès, de rectification, d'effacement, de limitation du traitement, de portabilité des données qui vous concernent, ainsi qu'un droit d'opposition au traitement pour des motifs légitimes, en écrivant au Data Protection Officer du Groupe Prisma Média au 13 rue Henri Barbusse 92230 Gennevilliers ou par email à dpo@prismamedia.com. Dans le cadre de la gestion de votre abonnement ou si vous avez accepté la transmission de vos données à des partenaires du Groupe Prisma Média, vos données sont susceptibles d'être transférées hors de l'Union Européenne. Ces transferts sont encadrés conformément à la réglementation en vigueur, par le mécanisme de certification Privacy Shield ou par la signature de Clauses Contractuelles types de la Commission Européenne.

HCPS2A21



Capital
VOTRE ARGENT

LES ACTUS

PHOTO: RAPHAËL DEMARET POUR CAPITAL. ES/N DENIZ BLACKHEEP. STOCKADORE.COM

94

GRAND ANGLE
A l'ère de la mondialisation,
une poignée de PME
des Vosges ont réussi
à maintenir leur activité
dans le textile.



90

VOS DROITS
Vos questions
juridiques sur la
consommation:
règlement par chèque,
vol de voiture,
annulation de vacances,
délai de déclaration
de sinistre, expertise de
véhicule défectueux...



98

CAPITAL.FR

Toute une gamme de
services sélectionnés
par Capital.fr pour vous
aider à mener à bien
vos projets immobiliers:
annonces, crédit,
estimation du bien,
accompagnement à la
rénovation énergétique...

VOS DROITS

CE QUI CHANGE POUR LA CONSOMMATION

Un assureur peut-il se contenter d'une expertise superficielle ? Monsieur Y., qui a acheté une voiture d'occasion défectueuse, souhaite recourir à son assurance de protection juridique. Doit-il accepter que l'intervention se limite à une expertise à distance ?

> LA RÉPONSE DE L'AVOCAT

Non, car les assureurs, qui sont redevables d'un devoir de conseil, ne peuvent se contenter d'une expertise superficielle, comme l'a rappelé la Cour de cassation à une compagnie de protection juridique, sollicitée dans le cadre d'un défaut de construction d'une maison (3^e chambre civile, arrêt n° 17-31.188 du 1^{er} octobre 2020). Alors que l'expert missionné n'avait pas décelé que le léger affaissement de la dalle dissimulait en réalité de graves dommages, les juges ont estimé que la compagnie, «en se conformant à la solution superficielle proposée par l'expert, avait manqué à son devoir de vigilance». De la même manière, monsieur Y. est en droit d'exiger une expertise sérieuse, incluant un déplacement de l'expert.

Quelles limites à une garantie vol de voiture ? L'acheteur potentiel de la voiture de monsieur P. entend lui donner rendez-vous en soirée, sur un parking isolé. Monsieur P. sera-t-il couvert en cas de problème ?

> LA RÉPONSE DE L'AVOCAT

Pas forcément, car les clauses d'exclusion de la garantie vol sont très strictement interprétées par les juges. C'est ainsi que la Cour de cassation a donné tort à un automobiliste qui, lors de la vente de son véhicule, avait vu les supposés acheteurs démarrer en trombe, alors qu'il venait de descendre de la voiture pour qu'ils l'essaient, puis rouler dans sa direction pour l'intimider (2^e chambre civile, arrêt n° 19-19.499 du 8 octobre 2020). Alors que cet automobiliste disposait d'une assurance le protégeant en cas de vol par soustraction frauduleuse,



Barthélémy Lemiale
Avocat à la Cour,
associé du
cabinet Valmy
Avocats

menace, et même paiement du véhicule par chèque volé, les juges ont estimé que le délit n'aurait pas eu lieu si l'assuré «n'avait pas confié au voleur la conduite de son véhicule à l'aide des clés qu'il y avait laissées». Et que s'appliquait dès lors la clause du même contrat, prévoyant une exclusion de garantie pour les vols commis alors que les clés sont à l'intérieur ou sur le véhicule. Peu importe, sur ce point, la mise en scène utilisée par les voleurs pour accéder à l'habitat, ou la violence dont ils ont fait preuve, postérieure au vol. S'il veut éviter tout problème, mieux vaudra donc que monsieur P. consulte en détail les clauses de son contrat.

Un chèque bel et bien reçu vaut-il paiement ? L'artisan chargé de rénover l'appartement de madame F. lui demande un nouveau chèque d'acompte, car il a égaré le premier. Cette propriétaire peut-elle estimer qu'elle a déjà payé la somme exigée ?

> LA RÉPONSE DE L'AVOCAT

Non, car selon le Code monétaire et financier, le titulaire d'un chèque n'est libéré de son paiement qu'à l'encaissement de ce moyen de règlement. Et ce, même si le chèque a été accepté par le créancier, par exemple via un accusé de réception. Une règle que la Cour de cassation vient de rappeler à un affilié à la Cipav, la caisse de retraite des professionnels libéraux, furieux que l'organisme lui ait plusieurs fois demandé de rééditer un chèque de 2 645 euros de cotisation, alors qu'un premier chèque avait été reçu, avant d'être détourné et perçu par un fraudeur (2^e chambre civile, arrêt n° 19-11.149 du 12 novembre 2020). A ce cotisant, qui soulignait que la perte des cotisations l'avait empêché de liquider sa retraite de façon anticipée, les juges ont indiqué que «le chèque par lequel l'assuré prétendait s'être libéré du paiement des cotisations restant dues n'avait pas été encaissé par la Cipav», et qu'il n'était dès lors pas à jour de ses contributions. Aucune responsabilité de la caisse n'a été retenue sur ce point,

même si celle-ci s'était vu dérober pour un total, au niveau national, de 800 000 euros de chèques ! Du côté de madame F, pas d'autre choix que d'adresser un second paiement à son artisan, et sans doute de faire opposition sur le chèque perdu.

Un assureur doit-il se renseigner régulièrement sur la situation de son client ?
La nouvelle cuisine des époux K. a disparu dans un incendie. Pourront-ils se faire rembourser, alors que leur assurance prévoyait un plafond de 20 000 euros pour les biens meubles ?

> LA RÉPONSE DE L'AVOCAT

Non, car c'est au client de signaler toute évolution du risque couvert. L'inaction d'un assureur n'est donc pas fautif, comme l'a rappelé la Cour de cassation à un homme qui s'était fait voler pour 214 000 euros de bijoux, quand son contrat, souscrit avant l'achat, ne le couvrait que pour 60 000 euros (1^{re} chambre civile, arrêt n° 19-19.110 du 17 février 2021). A cette victime qui soulignait que la compagnie l'avait, il y a peu, incité à vérifier l'adéquation des montants assurés, et estimait que son courtier aurait dû aussi s'en enquêter, les juges ont répondu que ce professionnel n'était «pas tenu de s'informer périodiquement de l'évolution du risque» et que ce client, par son silence, l'avait empêché d'exercer son devoir de conseil.

Peut-on se faire rembourser un séjour qu'il a fallu brutalement interrompre ?
Arrivé depuis peu dans un hôtel de l'île de La Réunion, monsieur D. apprend le décès de son père. Alors qu'il repart pour les obsèques, pourra-t-il se faire rembourser le séjour ?

> LA RÉPONSE DE L'AVOCAT

Non, même si ce retour contraint a tout d'un cas de force majeure, susceptible d'exonérer le débiteur d'une obligation contractuelle de son exécution. Car, dans le cadre d'une prestation touristique, la seule obligation du client est de régler la facture et non... de bénéficier du séjour. La Cour de cassation a conclu de même, dans le cas d'un couple dont le mari avait été hospitalisé au début d'une cure thermale (1^{re} chambre civile, arrêt n° 19-21.060 du 25 novembre 2020). A ces curistes, qui invoquaient la force majeure pour se faire restituer 522 euros de nuitées payées à l'avance, les juges ont indiqué qu'«ils avaient exécuté leur obligation en s'acquittant du prix du séjour, et qu'ils avaient seulement

été empêchés de profiter de la prestation». Monsieur D. n'aura pas non plus satisfaction, sauf à avoir souscrit une assurance dédiée.

Une société de maintenance d'équipement est-elle toujours fautive en cas d'accident ?

Madame C. a chuté dans un escalier roulant d'un centre commercial, qui s'était subitement arrêté. Peut-elle poursuivre la société de maintenance ?

> LA RÉPONSE DE L'AVOCAT

Oui, car les prestataires spécialisés dans l'entretien d'équipements potentiellement dangereux sont tenus à une obligation de résultat en matière de sécurité. En l'absence de cause extérieure, ils peuvent ainsi être reconnus responsables des dommages occasionnés par une panne, comme l'a rappelé la Cour de cassation à une société chargée de la maintenance d'un portail de parking, dont le dysfonctionnement avait blessé un homme (3^e chambre civile, arrêt n° 19-10.857 du 5 novembre 2020). Ce prestataire a eu beau souligner que ses visites d'entretien n'avaient lieu que tous les six mois et que son intervention en cas de panne était soumise à un signal par le gardien, pour les juges, «celui qui est chargé de la maintenance d'une porte automatique d'accès à un parking est tenu d'une obligation de résultat en ce qui concerne la sécurité». Madame C. ne doit donc pas hésiter à rappeler ses responsabilités au prestataire chargé de l'Escalator.

Un assureur peut-il imposer un délai raccourci pour déclarer un sinistre ? **L'assureur de monsieur P. refuse de l'indemniser, au motif qu'il a mis trois jours à déclarer un vol, quand le contrat prévoit deux jours au plus. La compagnie est-elle dans son droit ?**

> LA RÉPONSE DE L'AVOCAT

Non, car ce délai de déclaration des sinistres contrevient au minimum du Code des assurances, de cinq jours ouvrés. Si la compagnie peut prévoir un délai supérieur, elle ne peut en aucun cas imposer une durée moindre, comme l'a rappelé la Cour de cassation à un assureur qui refusait d'indemniser un agriculteur, qui avait perdu 34 000 euros de récolte, mais avait outrepassé le délai contractuel, de quatre jours, pour signaler le sinistre (2^e chambre civile, arrêt n° 19-13.347 du 21 janvier 2021). Alors que la compagnie soulignait qu'une déclaration dans les délais lui aurait permis de limiter les dégâts, les juges ont estimé que la clause de déchéance invoquée prévoyait «un délai de déclaration de sinistre inférieur au délai minimal légal de cinq jours ouvrés», et n'était pas opposable.

VIE AU BUREAU

RETOUR DANS L'ENTREPRISE: LE CHEF DOIT-IL ÊTRE PLUS CONCILIANT?

oui

Tandis que le coronavirus devient moins menaçant, la vie reprend doucement son cours dans les entreprises. A l'heure où les bureaux se regarnissent, il serait tentant pour un manager de renouer avec ses habitudes. Ce serait une erreur. La crise a provoqué des bouleversements durables. Certains salariés ont ainsi découvert les avantages du télétravail, comme celui de s'organiser plus librement sans avoir leur chef sur le dos. D'autres, au contraire, ont souffert d'isolement. Il faudra en tenir compte dans la réorganisation du travail inévitable que la crise sanitaire entraîne. Au quotidien, de la souplesse sera nécessaire pour gérer des équipes sans doute stressées par la situation économique. Les objectifs devront être revus. Le management doit intégrer cette nouvelle donne. Si les collaborateurs se sentent entendus et soutenus, ils seront plus motivés pour se retrousser les manches.

Moins de monde dans les open spaces (ici, dans la série «Ground Floor»), plus de télétravail : les managers vont devoir adapter leurs méthodes.

76%*
des salariés trouvent
que les relations
avec leur manager
ont changé.

47%*
estiment
qu'il est moins
conciliant qu'avant
la crise du Covid.

* SOURCE: SONDEAGE QAPA,
JUIN 2020

non

On le sait, les prochains mois seront éprouvants pour une majorité d'entreprises. Dans ces conditions, écouter les états d'âme des salariés est un luxe que les managers ne peuvent pas se permettre. D'ailleurs, leurs propres patrons ne leur laisseront sûrement pas le choix. Bien sûr, il y aura d'inévitables discours de la DRH pour remercier les équipes de leur engagement durant la crise et les rassurer sur la situation. On dira comprendre que la reprise du travail est stressante, alors que le virus n'a pas totalement disparu. Mais la priorité sera de remobiliser les équipes. C'est au chef de donner le rythme, de fixer les objectifs pour rattraper le temps perdu de ces derniers mois et de s'assurer que personne n'a levé le pied. Si cela arrive, il ne faudra pas hésiter à placer le collaborateur concerné devant ses responsabilités, quitte à dramatiser un peu. La situation est grave : il faut en appeler à l'esprit de solidarité pour s'en sortir.



PHOTO: © TBS/EVERETT COLLECTION/ALAMY/ES



L'odieux chef du personnel Viralot, joué par Louis de Funès (à dr.) dans «La Belle Américaine», prendrait sûrement prétexte de la crise pour refuser toute hausse de salaire...

PEUT-ON OSER DEMANDER UNE HAUSSE DE SALAIRE EN CES TEMPS DE CRISE ?

oui

Pendant la période éprouvante que nous venons de traverser, de nombreux salariés n'ont pas osé réclamer une augmentation. Par pudeur ou par peur de se faire rabrouer par leur N+1. Dans une entreprise en difficulté, une telle revendication sera dure à plaider. Mais toutes les entreprises n'ont pas souffert au même degré. Et si un collaborateur s'est démené pour sauver ce qui pouvait l'être, qu'il s'est montré investi et efficace en apportant une véritable plus-value, il mérite d'être récompensé. Des éléments factuels devront alors être réunis pour étayer son argumentation : hausse du chiffre d'affaires ou des parts de marché, amélioration des indicateurs de qualité ou de la satisfaction des clients... Sans oublier des points moins tangibles mais importants, comme l'esprit d'équipe, la rigueur apportée au travail ou la volonté de monter en compétence. Et si le salarié n'obtient rien ou qu'il reçoit moins qu'espéré, il aura posé des jalons pour l'avenir, quand les affaires iront mieux.

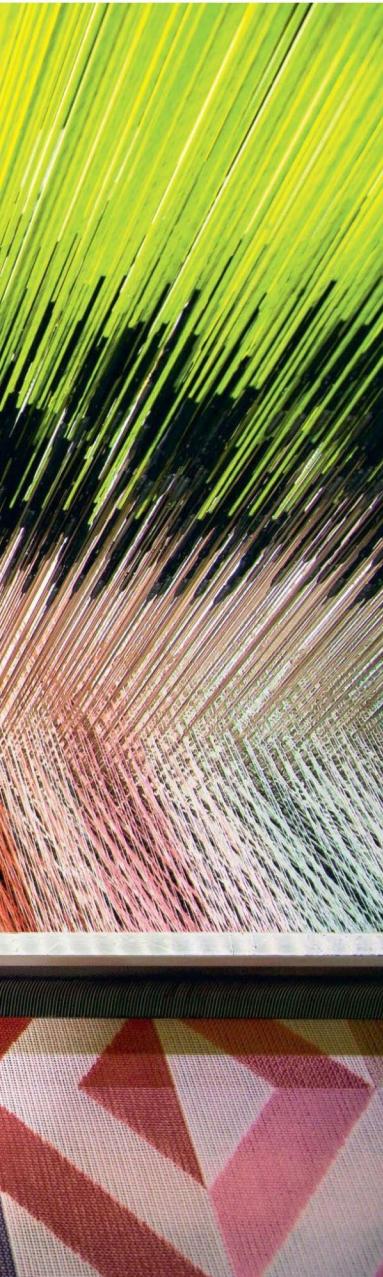


* SOURCE : SONDEAGE BAPA,
NOVEMBRE 2020

non

elon une récente enquête du cabinet Deloitte, plus de la moitié des entreprises prévoient un gel des salaires ou un budget restreint consacré aux augmentations en 2021. Les managers vont devoir bloquer les revendications financières de leurs équipes. Inutile d'aller au casse-pipe. Ce serait passer, au mieux, pour un franc-tireur, au pire, pour un irresponsable. Il serait ainsi malvenu de réclamer une augmentation en raison d'une surcharge de travail due à une compression de personnel ou au télétravail. De même, tout chantage à la baisse de motivation en cas de non-revalorisation se retournerait contre le collaborateur, son manager sachant qu'il ne peut pas compter sur lui dans les moments difficiles. Durant les entretiens avec le N+1, il sera plus avisé de rappeler son esprit de responsabilité et de solidarité vis-à-vis de l'entreprise et de ses collègues, tout en prenant date pour plus tard.





Créée en 1833, la vénérable maison Garnier-Thiebaut est une spécialiste du linge pour l'hôtellerie. Elle a toujours utilisé les métiers Jacquard, célèbres pour leur capacité à reproduire les dessins les plus variés et les plus colorés en croisant fils de chaîne (dans la longueur) et de trame (en largeur) dans un nombre infini de combinaisons.

GRAND ANGLE

LE TEXTILE VOSGIEN FAIT DE LA RÉSISTANCE

Près de Gérardmer et d'Epinal, une poignée de PME textiles, parfois créées au début du XIX^e siècle, ont su s'adapter à la mondialisation. Certaines maintiennent haut la tradition du jacquard.



PHOTOS : © RAPHAËL DEMARET POUR CAPITAL

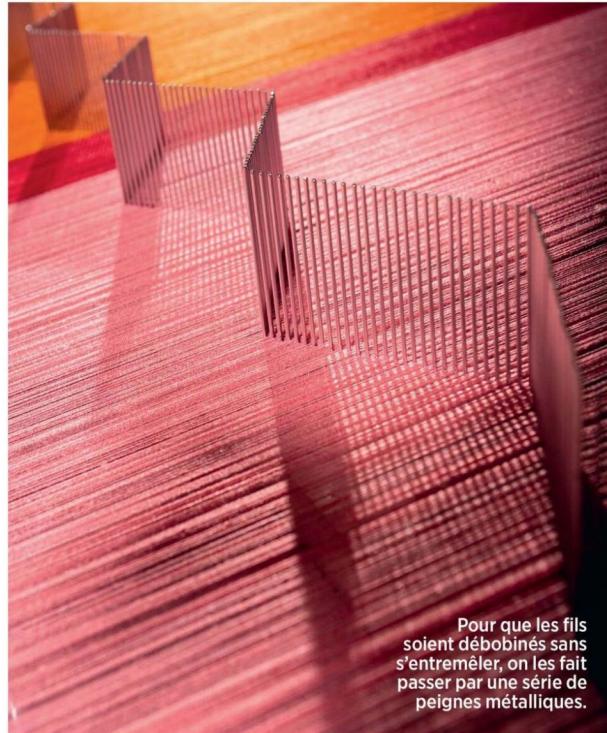
CHACUNE DE CES MACHINES PRODUIT 3 000 KILOMÈTRES DE FILS PAR JOUR Les barils bleus contiennent 40 kilos de rubans de coton. Ceux-ci passent dans les machines à filer dites «open-end», qui les transforment en bobines à l'aide d'un système de rotors. L'usine Tissage Mouline Thillot compte dix de ces engins, ce qui en fait la plus grande filature de coton française.

LE COTON BIO COMpte DÉSORMAIS POUR 15% DES APPROVISIONNEMENTS

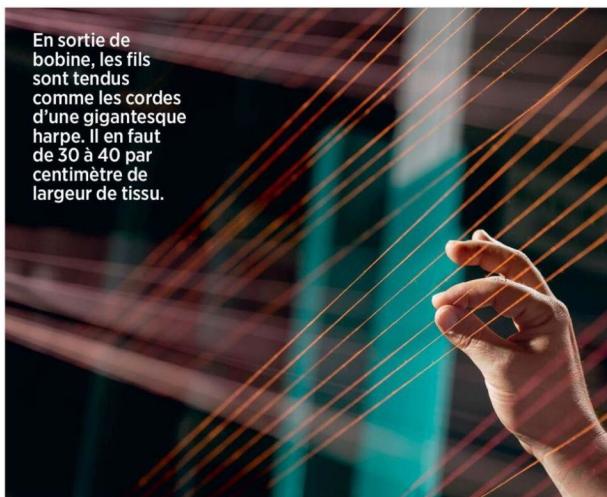
Le coton compacté, dans le fond, est épluché couche par couche à l'aide d'une machine qui en gratte la surface. Après cette opération, il est prêt, comme on le voit au premier plan, à être démêlé (le cardage) et étiré pour être mis en ruban avant d'être tissé.



PHOTOS : © RAPHAËL DEMARET POUR CAPITAL



Pour que les fils soient débobinés sans s'entremêler, on les fait passer par une série de peignes métalliques.



En sortie de bobine, les fils sont tendus comme les cordes d'une gigantesque harpe. Il en faut de 30 à 40 par centimètre de largeur de tissu.

QUELQUE 3000 EMPLOIS ONT ÉTÉ MAINTENUS DANS LES VALLÉES

Le métier Jacquard, du nom de l'inventeur lyonnais qui l'a conçu au début du XIX^e siècle, a été la première machine à tisser programmable. Depuis, les cartes perforées qui servaient à guider cette mécanique complexe ont été remplacées par des systèmes automatisés gérés par ordinateur. La tradition de ces tissus aux motifs sophistiqués perdure ainsi dans l'une des plus anciennes régions textiles françaises, les Vosges. C'est là que la manufacture Garnier-Thiebaut, qui produit draps, nappes et autres étoffes en jacquard destinées à l'hôtellerie de luxe – le Lutetia, le Royal Monceau et le futur Cheval Blanc, quai du Louvre, comptent parmi ses clients –, a ouvert ses portes à Capital. Cette entreprise d'environ 200 salariés est la plus importante d'un étonnant «cluster» du made in France. Une trentaine de sites, pesant dans les 400 millions d'euros de chiffre d'affaires et regroupés au sein de Vosges terre textile, une sorte d'AOC du tissu, ont survécu à la concurrence asiatique. Quelque 3 000 emplois ont été maintenus dans les vallées grâce à la spécialisation dans le haut de gamme et à la capacité à produire en petites séries du linge de maison, la grande spécialité locale, mais aussi des cordages, des uniformes, les chaussettes ou du fil, comme le fait la maison Mouline, qui nous a également accueillis.

Il n'y a pas que dans les Vosges que le textile français fait de la résistance. Cette industrie, la première à avoir souffert de la mondialisation, a certes vu ses effectifs divisés par 10 en quatre décennies. Mais elle a réussi à se stabiliser ces dernières années et à maintenir plus de 60 000 emplois et un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 14 milliards d'euros. Elle a été aidée en cela par son organisation en groupements régionaux et spécialisés, notamment autour de Troyes avec la maille, dans le Nord pour la dentelle ou en Auvergne-Rhône-Alpes avec les textiles techniques. Dans cette dernière spécialité, qui trouve des débouchés dans la santé, l'aéronautique ou le bâtiment, et où la France se situe au deuxième rang européen derrière l'Allemagne, on embauche. Et dans les Vosges aussi, depuis le début de l'année, 50 postes ont été créés ! ■

Eric Wattez

CAPITAL.FR

DES SERVICES POUR VOS PROJETS IMMOBILIERS

Acheteurs, vendeurs, propriétaires, locataires... Grâce à ses services, Capital.fr vous accompagne dans toutes vos opérations immobilières. En cliquant sur l'onglet Services, en haut à gauche de notre site, en bas sur la version mobile, vous pourrez accéder à nos comparateurs d'assurances habitation ou de crédits immobiliers, mais aussi découvrir nos annonces dans le neuf comme dans l'ancien, estimer la valeur de votre bien...

Des annonces et des informations sur les quartiers ciblés. Vous cherchez à acheter ou à louer ? Notre portail d'annonces immobilières vous donne accès à des centaines de milliers d'annonces dans l'ancien comme dans le neuf. Notre service vous permet de géolocaliser

chaque annonce et de disposer d'informations pratiques sur le quartier : écoles, commerces, transports en commun.

Une liste de programmes neufs dans votre ville. En complément de notre service d'annonces immobilières, notre moteur de recherche de programmes neufs vous permettra de dénicher les projets immobiliers en cours de lancement dans votre ville, que ce soit pour habiter ou pour investir. En indiquant la ville de votre choix et le montant que vous souhaitez investir, vous aurez accès aux opérations correspondantes. Sur demande, vous pourrez recevoir une documentation sur le programme qui vous intéresse. Grâce à notre simulateur d'investissement locatif Pinel, vous aurez également la possibilité de recevoir une estimation

de l'économie d'impôts que vous pourrez réaliser sur les opérations éligibles au dispositif. Pour rappel, le dispositif Pinel permet, en achetant un logement neuf qu'on s'engage à louer pendant 6, 9 ou 12 ans, de déduire de ses impôts 12, 18 ou 21% de l'investissement.

Des comparateurs de crédits et d'assurances. Notre comparateur de crédits immobiliers vous permettra ensuite d'obtenir le prêt le plus adapté, et au meilleur taux, pour financer votre acquisition. Sans compter qu'une fois propriétaire, vous pourrez également profiter de notre comparateur d'assurances emprunteur pour encore diminuer le coût de votre crédit. Ces assurances décès-invalidité liées au crédit immobilier peuvent en effet être mises en concurrence à tout moment la première année de votre prêt et chaque année à la date anniversaire du contrat. À la clé, des économies qui peuvent atteindre plusieurs dizaines de milliers d'euros. Notre comparateur d'assurances habitation vous aidera aussi à dégoter le contrat qui correspond le plus à vos besoins.

Un accompagnement pour vos travaux de rénovation énergétique. Notre tout nouveau service d'aide à la rénovation énergétique vous accompagne pour mener à bien vos travaux d'isolation, de changement de chauffage... Du choix de l'artisan à l'obtention de vos aides (Primes CEE, MaPrimeRénov'...), nous vous suivons dans l'ensemble de vos démarches.

Une estimation de la valeur de votre bien. Vous vendez ? Renseignez les caractéristiques de votre logement (adresse, surface, nombre de pièces, étage, exposition, cave, garage...), vous obtiendrez une estimation de son prix qui vous donnera de solides indications avant de lancer votre opération. •



Si vous aimez la liberté de trader où vous voulez

Depuis l'app IG, vous accédez facilement aux marchés actions, indices, matières premières... Investissez où que vous soyez et quand vous le voulez avec un leader.

UN MONDE D'OPPORTUNITÉS
INVESTISSEZ AVEC **IG**



TRADE 24H/24
OÙ QUE VOUS SOYEZ

Les turbos warrants et les options sont des instruments financiers complexes présentant un risque de perte en capital. Les pertes peuvent être extrêmement rapides. Les CFD sont des instruments complexes et présentent un risque élevé de perte rapide en capital en raison de l'effet de levier. **71% des comptes d'investisseurs particuliers perdent de l'argent lorsqu'ils investissent sur les CFD avec IG.** Vous devez vous assurer que vous comprenez le fonctionnement des CFD et que vous pouvez vous permettre de prendre le risque élevé de perdre votre argent. Compte risque limité.



Scannez pour en savoir plus

Il vous faudra moins de temps pour choisir votre assurance de prêt immobilier.



AVEC CARDIF LIBERTÉS EMPRUNTEUR, C'EST SIMPLE ET RAPIDE.

Une offre personnalisée,
des tarifs adaptés à vos besoins,
des experts à vos côtés,
une adhésion 100% en ligne.
Plus d'infos sur : www.cardif.fr,
au 0 801 02 00 55 (appel gratuit)
ou auprès de nos courtiers
partenaires.

© Getty Images - Offset by Shutterstock



CARDIF
GROUPE BNP PARIBAS

L'assureur
d'un monde
qui change

Offre commerciale de Cardif Groupe BNP Paribas - Cardif Libertés Emprunteur est un contrat d'assurance collective souscrit par l'Union Française d'Épargne et de Prévoyance auprès de Cardif Assurance Vie, SA au capital de 719 167 488 € - 732 028 154 RCS Paris et Cardif Assurances Risques Divers, SA au capital de 21 602 240 € - 308 896 547 RCS Paris - Sièges sociaux : 1 boulevard Haussmann - 75009 Paris, entreprises d'assurance régies par le code des assurances.