

FORUM CONSOMMATION
ADSL, téléphonie, e-commerce,
vacances... Partagez vos bonnes
ou mauvaises expériences !

VOTRE CREDIT IMMOBILIER
Recevez les propositions de
financement à taux négociés de
100 banques.

Rechercher sur Capital.fr OK



ACCUEIL

- Recherche société
- libellé, mnémo OK
- Cours
- Conseils

TOUTE L'ACTUALITÉ

- Actu France
- Actu International
- Economie & marchés
- Entretiens
- Agenda
- Rumeurs
- Statistiques éco
- Communiqués
- Toutes les news

BOURSE & BUSINESS

- Cotations de A à Z
- Palmarès
- Indices et Futures
- Taux / Devises
- Trackers
- Analyse séance
- Titres à surveiller
- Opinions
- Analyse technique
- Conseils Warrants
- Conseils Certificats
- Valeurs suivies
- A Novo
- Accor
- ADP
- Afflelou
- Afone
- AGF
- Air France -KLM
- Air Liquide

PREMIUM

- Accueil Premium
- Recommandations
- News & Avis
- Valeurs cibles
- Sélection Midcaps
- Dossiers spéculatifs
- Avis des brokers
- Notre portefeuille
- Archives pdf

PLACEMENTS

- SICAV & FCP
- Sélection de Fonds
- Assurance Vie
- Livrets d'épargne
- Sofica
- Dom-Tom
- Conseillers financiers

IMMOBILIER

- Actu Immobilière
- Locations / Ventes
- Crédit immobilier
- Simulateurs
- Devis Travaux
- Forum Immobilier

CARRIÈRE

- Actu carrière
- Offres d'emploi
- Zoom sur un secteur
- Question à l'expert
- Tests
- E-Séminaires

JEUX FINANCIERS

- Les Trophées 2007
- Le Jeu Retraite
- Le Jeu MultiPronostic
- Le Jeu Devises

APPROFONDIR

- Approfondir
- Guide Bourse
- Guide Warrants
- Guide AT
- Lexiques

- Abonnez-vous
- Sommaire Capital
- Sommaire

PLACEMENTS > IMMOBILIER LOCATIF

ACCUEIL PLACEMENTS

Certains vendeurs d'immobilier locatif en loi Robien promettent des rentabilités illusoire, car bâties sur des hypothèses irréalistes. Pour le démontrer, nous avons décortiqué un cas réel de simulation présenté, fin 2005, à un couple d'investisseurs : il s'agissait d'acheter pour 163 000 euros un trois-pièces neuf de 66,19 mètres carrés, au premier étage d'une résidence de standing située à Annemasse, en Haute Savoie. Livraison prévue pour la fin du deuxième trimestre 2007. Le vendeur proposait un montage clé en main avec un financement du logement sur 15 ans (frais de notaire inclus) par un emprunt in-fine.

Dans le tableau ci-dessous, tel qu'il a été présenté par le vendeur, vous découvrirez les 11 pièges classiques qui se cachent dans les simulations Robien. Cliquez sur les icônes chiffrés et vous aurez toutes les explications qui vous permettront de les déjouer si ce placement vous intéresse.

[Voir le détail des données pour la simulation effectuée par le vendeur](#)

SIMULATION DU VENDEUR POUR L'ACHAT D'UN TROIS-PIECES
DANS UNE 1 RESIDENCE DE STANDING, AVEC UN MONTAGE SANS 2 SOUCI DE GESTION.

ANNÉE	REVENUS		FINANCEMENT (crédit in fine)		CHARGES		EPARGNE (assurance vie)		FISCALITE		COÛT ANNUEL
	3 Loyers bruts	5 Échéances	Capital remboursé	Capital restant dû	7 Frais d'agence	Versements périodiques	8 Valeur de l'épargne	Impôts et prélèvements	Gains fiscaux		
2005	0	0	0	171 150	0				13 319	0	
2006	0	6 0	0	171 150	0				13 319	0	
2007	4 200	3 552	0	171 150	546	1 310	1 260		13 319	0	1 208
2008	8 484	6 504	0	171 150	1 095	7 860	9 083		10 704	2 615	4 360
2009	8 654	6 504	0	171 150	1 100	7 860	17 377		9 320	3 999	2 811
2010	8 827	6 504	0	171 150	1 106	7 860	26 117		9 320	3 999	2 644
2011	9 003	6 504	0	171 150	1 111	7 860	35 324		9 259	3 999	2 473
2012	9 183	6 504	0	171 150	1 117	7 860	45 022		9 259	3 999	2 299
2013	9 367	6 504	0	171 150	1 122	7 860	55 239		10 278	2 980	3 139
2014	9 554	6 504	0	171 150	1 128	7 860	66 001		12 099	1 159	4 779
2015	9 745	6 504	0	171 150	1 134	7 860	77 337		12 071	1 095	4 658
2016	9 940	6 504	0	171 150	1 139	7 860	89 280		12 136	1 030	4 533
2017	10 139	6 504	0	171 150	1 145	7 860	101 859		12 203	963	4 407
2018	10 342	6 504	0	171 150	1 151	7 860	115 111		12 240	896	4 277
2019	10 549	6 504	0	171 150	1 156	7 860	129 070		12 309	827	4 144
2020	10 760	6 504	0	171 150	1 162	7 860	143 775		12 380	756	4 010
2021	10 975	6 504	0	171 150	1 168	7 860	159 265		12 452	684	3 873
2022	11 194	174 402	171 150	0	1 174	6 550	172 637	9	12 525	611	-829

Prix de revient 52 786 euros
Effort d'épargne moyen par mois 10 259 euros
Taux de rendement interne 11 16,05%

[Voir une simulation plus réaliste](#)

PIÈGE N°1 : Une présentation idéalisée.

Méfiez-vous de la présentation du vendeur : rien ne dit que la situation « aux portes du cœur de la ville » ne cache pas, en réalité, une résidence dans un quartier éloigné du centre, voire populaire, bordée par un boulevard bruyant.

Le strict minimum pour un investissement immobilier est de se rendre sur place pour examiner la situation géographique et de se renseigner auprès des services de la voirie de la commune sur les projets de développement futur (transports en commun, construction d'écoles...).

[Voir le tableau](#)

PIÈGE N°2 : Des garanties faussées.

Le vendeur assortit systématiquement une vente en Robien de garanties censées prémunir l'investisseur de toute mauvaise surprise locative, moyennant, ici, 13% du loyer annuel. Mais gare. La « garantie première occupation », censée couvrir intégralement l'absence d'un premier locataire, démarre souvent au 91e jour. Le propriétaire risque ainsi de ne toucher les premiers loyers que trois mois après la remise des clés, et pendant une durée de seulement trois à six mois. Concernant la « garantie d'occupation », il existe souvent une franchise d'au moins deux mois, sachant que seuls 80% des loyers risquent d'être remboursés. Quant à la « garantie détérioration immobilière », elle est souvent plafonnée à 7 500 euros. Enfin, beaucoup de mandats, sont souscrits pour une durée ferme de neuf ans (impossible de changer d'agence en cours de route, sauf à payer des pénalités), et, en plus de ses honoraires, l'agence peut ajouter des frais divers (rédaction du contrat de location, établissement de l'état des lieux...).

S'il existe trop de carences ou de franchises, il est toujours possible de négocier le montant des honoraires à verser. On peut même confier le mandat de gestion à une autre agence locale et souscrire les garanties chez un autre assureur.

[Voir le tableau](#)

PIÈGE N°3 : Une revalorisation excessive des loyers.

Dans sa simulation, le vendeur a revalorisé le montant des loyers de 2% par an, une hypothèse trop optimiste. Elle ne tient pas compte du niveau déjà très élevé des loyers aujourd'hui. Ni de la « prime à la première location » : suite au départ du premier locataire, les loyers d'un logement neuf sont, neuf fois sur dix, revus à la baisse pour s'ajuster à ceux de l'ancien.

Par précaution, il est préférable de prendre une hypothèse de revalorisation de 0,50% l'an.

[Voir le tableau](#)

PIÈGE N°4 : Un excès d'optimisme sur la première location.

Dans le contrat de réservation, la livraison est prévue pour la fin du deuxième trimestre 2007. Dans sa simulation, le vendeur a indiqué que le propriétaire commencerait à percevoir des loyers dès le 1er juillet 2007 (700 euros sur six mois, soit 4 200 euros).

ACCÈS MEMBRE

Email

Bourse en ligne >
Courtiers en ligne >

FRAIS TRANSFE

- Fortunéo
- Assurance vie >
- Profitez-en avant le 31 juillet 2007
- ING Direct

ASSURANCE-VIE

Symphonis

-10%
-20%
-30%
-40%
-50%

Management
Magazine électronique
La Boutique



➔ En pratique, il est très courant que la livraison effective n'ait lieu qu'un mois ou deux après la date prévisionnelle. De plus, le premier locataire entre rarement dans le lieu dès la remise des clefs au propriétaire. Il est préférable de tabler sur une arrivée du locataire au 1er septembre. Il n'y aura donc que 4 mois de loyers perçus en 2007, et non 6.

[Voir le tableau](#)

PIÈGE N°5 : Le mauvais plan du taux révisable.

Pour minimiser les échéances, le vendeur a proposé aux investisseurs un taux de crédit « exceptionnel » de 3,20% sur 15 ans. Il s'agit en fait d'un taux révisable « capé +2 » qui peut varier chaque année dans une fourchette de 1,20% à 5,20%, en fonction du coût de l'argent à court terme. Or, ce coût risque fort d'augmenter à moyen terme, mécanisme que le vendeur n'a pas intégré dans sa simulation.

➔ Mieux vaut souscrire un emprunt à taux fixe (à 3,50% sur 15 ans), quitte à payer davantage d'intérêts les premières années. Mais on connaît ainsi, au centime d'euro près, le montant des intérêts à payer sur toute la durée du crédit.

[Voir le tableau](#)

PIÈGE N°6 : L'oubli des intérêts intercalaires

La signature devant notaire est prévue début 2006. A partir de cette date, au fur et à mesure de l'avancée des travaux jusqu'à la livraison définitive du bien, le promoteur va procéder à des appels de fonds. La banque débloquera les fonds nécessaires et fera payer des « intérêts intercalaires » qui viendront s'ajouter au coût total du crédit.

➔ Il faudra déboursier des « intérêts intercalaires » de plusieurs milliers d'euros dès 2006 et jusqu'à la remise des clefs en 2007.

[Voir le tableau](#)

PIÈGE N°7 : La non prise en compte de l'intégralité des charges

Le vendeur a seulement tenu compte des frais d'agence et de garantie (13% des loyers).

➔ Il faut y ajouter la taxe foncière (autour de 700 euros pour un trois-pièces, selon l'emplacement) et les charges de copropriétés (600 euros).

[Voir le tableau](#)

PIÈGE N°8 : Un contrat d'assurance vie aux frais exorbitants et à la rentabilité irréaliste

Dans le cadre d'un emprunt in-fine, seuls les intérêts d'emprunt sont payés pendant les 15 ans du crédit. Le capital est, lui, soldé en une seule fois (à l'échéance) grâce à l'épargne accumulée sur une assurance vie. Ici, le vendeur a proposé un contrat avec 4,50% de frais d'entrée et 0,95% de frais de gestion annuels, parmi les plus élevés du marché. Il table, en prime, sur une rentabilité irréaliste de 6% l'an qui permettrait en 2022 de disposer d'un capital de 172 637 euros. De quoi solder le crédit de 171 150 euros.

➔ Négociez les frais (c'est toujours possible) ou exigez un autre contrat d'assurance. Il est aujourd'hui largement possible d'obtenir 0,50% de droits d'entrée et 0,55% de frais de gestion annuels. Une rentabilité de 4% l'an nous semble également plus raisonnable. Il faudra bien évidemment revoir les versements à la hausse.

[Voir le tableau](#)

PIÈGE N°9 : La méconnaissance de la fiscalité de l'assurance vie

Même au-delà de huit ans de détention, les gains accumulés sur un contrat d'assurance vie n'échappent pas à toute taxation : ils subissent 11% de prélèvements sociaux et une taxe de 7,5% après un abattement de 9 200 euros pour un couple. Or cette fiscalité a été « oubliée » par le vendeur.

➔ Si la rentabilité du contrat ressort à 6%, comme annoncée, l'investisseur ne retirera que 168 433 euros de son contrat à cause de la fiscalité (et non 172 637 euros). Conséquence : il devra mettre la main à la poche pour solder son emprunt.

[Voir le tableau](#)

PIÈGE N°10 : Un effort mensuel d'épargne sous-estimé

A partir de sa simulation, le vendeur a fait ressortir un effort moyen d'épargne mensuelle. Les hypothèses étant biaisées, cet effort n'est que de 259 euros par mois, largement en-deçà de celui que les investisseurs étaient prêts à faire (350 euros).

➔ En pratique, le vendeur part souvent du souhait des investisseurs (ne pas dépenser plus de 350 euros par mois dans ce cas) pour présenter une simulation satisfaisante, quitte à faire jouer les hypothèses dans son sens.

[Voir le tableau](#)

PIÈGE N°11 : Une rentabilité totalement faussée.

La rentabilité a été calculée sur la base d'hypothèses biaisées (lire les pièges précédents). Le vendeur a, en prime, tenu compte d'un prix de revente très optimiste : prix d'acquisition majoré de 2% l'an pendant 15 ans, soit 219 377 euros. D'où une rentabilité de 16,05% l'an qui a très peu de chances d'être réalisée.

➔ En prenant des hypothèses plus prudentes, avec notamment une revente effectuée au prix d'acquisition, la rentabilité est divisée par trois.

[Voir le tableau](#)

Copyright 1997 - 2007 Capital | Euronext & Nasdaq : cours différés de 15 mn, NYSE cours différés de 20 mn
Recherche archives | Services Mobiles | Capital.fr en RSS | Contactez-nous | Conditions générales d'utilisation | Recrutement
Un site du groupe Prisma Presse (G+J Network)