



Participez à
L'ÉVÉNEMENT MAJEUR
de cette fin d'année !

JE PARTICIPE

Accueil > Immobilier > Immobilier ancien, la check-list de l'investisseur

Immobilier ancien, la check-list de l'investisseur

 Augmenter la taille du texte  Diminuer la taille  Poser une question sur le forum  Ajouter aux favoris  Réagir



Septembre 2015

Le Particulier Immobilier n° 322, article complet

Quelles sont les précautions à prendre lorsque l'on souhaite acquérir un bien dans l'immobilier ancien ? Nous avons listé les principales étapes permettant de préparer au mieux ce type d'achat. Suivez le guide.

Après avoir traversé une longue période de morosité, le marché immobilier ancien semble repartir. Les taux d'intérêts sont toujours bas, malgré leur récente remontée, et la baisse des prix constatée ces derniers mois encourage les acquéreurs à investir à nouveau. Seulement, acheter un logement au bon prix, qui corresponde à la demande des locataires, dans un immeuble bien géré et qui se valorisera dans le temps est tout un art. Voici les étapes qu'il faut valider pour s'en assurer.

Définissez votre budget

De quelle enveloppe disposez-vous ? En amont des premières visites, une rencontre avec votre banquier s'impose. Ne serait-ce que pour connaître votre capacité d'emprunt réelle. La règle est simple. La somme consacrée à l'emprunt ne doit pas dépasser 33 % de votre revenu disponible, hors charges fixes (loyers, autres crédits...). Si votre projet est finançable, multipliez les simulations. « On conseille d'emprunter sur vingt-cinq ans pour que les loyers couvrent au maximum les mensualités, mais les banques préfèrent fréquemment une durée inférieure », rappelle Sandrine Allonier, responsable des relations banques chez le courtier vousfinancer.com. Elles exigent un apport d'au moins 10 % pour régler les frais afférents au projet (incluant les frais de notaires, de dossiers, de caution...). Naturellement, il est possible de gonfler davantage son enveloppe au départ afin d'atténuer son effort mensuel (de l'ordre de 150 € pour 150 000 € emprunté sur vingt-cinq ans), même si ce n'est pas toujours souhaitable. « Les intérêts d'emprunt étant déductibles des revenus fonciers, plus on emprunte et plus on atténue la fiscalité qui va peser sur ces nouveaux revenus », explique Sandrine Allonier. Attention, n'espérez pas d'accord écrit préalable à l'obtention du prêt. Les établissements bancaires restent très prudents lorsqu'il s'agit de s'engager en blanc sur ce type de projet. D'autant que celui-ci se finalisera plusieurs mois plus tard, dans un contexte de taux probablement différent. Il est possible d'obtenir un accord de principe écrit en sollicitant un courtier, mais celui-ci n'a qu'une valeur indicative, même lorsque votre capacité d'emprunt est suffisamment confortable. Pas question, par exemple, de passer outre certaines modalités protectrices de l'avant-contrat. Comme la clause suspensive de crédit, réservée aux acheteurs n'ayant pas recours à un prêt. Il vaut mieux insérer une clause permettant d'allonger d'un mois au moins le délai d'obtention du crédit, cela permettra d'éviter que votre dossier soit étudié hors délais. « Du fait du niveau plancher des taux, les banques sont submergées de demandes de renégociation », constate Philippe Taboret directeur marketing de Cafpi.

Analysez les spécificités du marché locatif

L'emplacement, l'emplacement, l'emplacement... Cette règle d'or, répétée à l'envi par les professionnels de l'immobilier, a bien une raison d'être. Il faut tout de même la relativiser en fonction de son projet. « Pour un investissement locatif, un bon emplacement est avant tout un emplacement qui nous assure de trouver vite un locataire », affirme Jean-François Buet, président de la Fnaim. À Paris intramuros, le problème ne se pose pas vraiment. Mais toutes les villes n'ont pas des marchés locatifs aussi homogènes. À Toulouse par exemple,

les différences peuvent être très marquées entre les quartiers. En témoignent les secteurs des facultés qui ne jouissent pas tous de la même cote. « À l'ouest, la proximité de la fac de Sciences suffit à redonner de l'attrait au quartier sans charme de Rangueil. Pas au sud, à proximité de l'université du Mirail, où personne ne va habiter par choix », détaille Eric Massat, du cabinet Domicilium à Toulouse. Autre question à se poser, quel est le type de logement le plus demandé par les locataires ? À Montpellier, ville pourtant très étudiante, ce sont les trois et quatre-pièces qui font défaut. Et ceux nichés dans les villages de la périphérie immédiate de la ville se louent à de très bons prix. Quant aux logements de moins de 25 m² ? « L'offre est débordante et les loyers baissent », rapporte Christian Colombier, gérant d'IGS & Kaprim, l'une des plus grosses agences de la ville. En raison notamment des opérations en défiscalisation de ces dernières années, qui ont inondé la ville de studios. Parier sur l'arrivée de nouveaux moyens de transport peut aussi être une stratégie ; l'ouverture de la ligne 15 autour de Paris, prévue à compter de 2022 va créer des opportunités. Un exemple ? Place de la boule, à Nanterre, au pied du mont Valérien, où nombre de logements se sont construits ces dernières années mais qui reste mal desservie. Nul doute que l'arrivée de cette nouvelle desserte, et peut être du tramway T1, dont le prolongement est en cours d'étude, dopera la demande dans ce secteur.

Ciblez au mieux vos recherches

Pour trouver la perle rare, la mise en place d'alertes e-mails, avec les caractéristiques du bien recherché, son prix, son secteur, sur les principaux sites d'annonces (explorimmo.com, seloger.com ou pap.fr, par exemple) est désormais un passage obligé. Celles-ci permettent d'être informé en temps réel de la mise en ligne de nouvelles offres, qu'elles émanent de particuliers ou de professionnels (leboncoin.fr, bien que très populaire, ne dispose pas de ces fonctions). Par ailleurs, certains logiciels, comme rendement locatif.com, vous permettent de calculer rapidement le rendement potentiel d'un logement dont vous connaissez le prix, la surface, la localisation et le montant du loyer (les valeurs locales vous sont communiquées, basse, moyenne et haute, mais elles ne sont pas toujours fiables). Ils incluent, si on les souhaite, des fonctions plus avancées comme le rendement « tout compris » par mois (charges, impôt, vacance, emprunt, etc.). Les agences de quartier ne sont pas non plus à négliger. La plupart ne publient leurs annonces qu'une fois qu'elles ont épuisé leur réseau de prospects. « Faire le tour des quatre ou cinq agences qui maillent le quartier permet d'avoir un temps d'avance sur les clients internet », glisse Jean-François Buet, président de la Fnaim. Autre source, les ventes aux enchères. Celles-ci sont organisées par les notaires chaque mardi, à Paris, et une fois par mois en région. Elles ouvrent l'accès à un immobilier qui ne passe pas par les circuits traditionnels. C'est notamment le cas des ventes de l'État, des collectivités locales, ou encore des biens sur lesquels les héritiers sont en désaccord sur le prix de vente. Les biens mis en vente par adjudication sont diffusés dans la presse, sur le site de la chambre des notaires (par exemple notaires.paris-idf.fr pour l'Ile-de-France) et dans les études. Quant aux visites des logements, elles ont lieu à des horaires fixés à l'avance.

Affinez votre connaissance des prix du secteur

Pour prendre la température du marché, rien ne remplace les visites. « Sans éléments de comparaison, difficile de savoir si un logement est proposé au bon prix », lance Pascal Boulenger, directeur immobilier au sein de Meilleursagents.com. Voir une dizaine de biens est nécessaire pour se faire une idée des tarifs d'un secteur. Ce qui implique de se déplacer même si le logement ne correspond pas tout à fait aux attentes. Attention, les prix des biens annoncés dans l'annonce sont une chose, ceux auxquels ils se vendent en sont une autre. « Connaître le décalage entre le prix affiché et celui auquel les biens se vendent réellement vaut de l'or. La différence est parfois importante. C'est sur ces bases qu'il faudra peaufiner votre offre le moment venu », poursuit Pascal Boulenger. Comment obtenir des exemples de transactions récentes ? À l'occasion d'une visite par une agence de quartier, n'hésitez pas à demander à quel prix s'est vendu tel ou tel logement affiché en vitrine. Cela vous donnera une idée de la marge de négociation dont vous disposerez. Vous pouvez aller plus loin : afin d'avoir accès à toutes les transactions réalisées ces derniers mois dans un périmètre donné, vous vous connectez au service Patrim sur le site des impôts (impots.gouv.fr). Conçu pour évaluer des biens dans une perspective fiscale (succession ou donation, ISF, etc.), il détaille pour un périmètre et une période donnés, le prix des logements qui se sont vendus, leur taille, les dates des ventes et les adresses exactes. Une mine d'or pour un futur acheteur. « Certes, tous ne se ressemblent pas et leur état intérieur peut faire varier significativement leurs prix », nuance Gilles Ricour de Bourgies, président de la Fnaim Grand Paris. Ces transactions restent néanmoins de très bons indicateurs pour jauger un prix de vente, à condition qu'elles ne soient pas trop éloignées dans le temps et que le marché n'ait pas trop bougé dans l'intervalle. Cela vous offrira des arguments pour proposer une offre à la baisse.

Trouver en amont des professionnels se déplaçant pour un devis

Avec ou sans travaux ? Acheter un logement à rénover présente des atouts certains pour un bailleur. « Il faut accepter d'immobiliser le bien un certain temps, mais l'avantage c'est que l'on achète souvent à un prix décoté qui prend en compte l'immobilisation du bien », indique Bertrand de Raymond, fondateur de Capcime, spécialisé dans l'achat dans l'ancien. L'attrait fiscal n'est par ailleurs pas neutre. Les travaux de réparation et d'entretien (hors amélioration et agrandissement) sont déductibles des revenus globaux puis fonciers. Mais pour réagir vite quand une opportunité se profile, il faut avoir identifié en amont des contacts professionnels fiables (entreprises, architectes...) pouvant se déplacer pour une visite. Il faut déjà être sûr de ce qui est faisable et à quel coût. « Il ne faut pas se fier à l'estimation des agences, aux tarifs souvent flatteurs. Les travaux bas de gamme ne coûtent jamais cher. Faites plutôt confiance à des entreprises dont vous connaissez le sérieux », conseille Robert Quash, du cabinet Tahiti Immobilier. Certes, acheter un logement avec travaux a des inconvénients. Cela implique de ne pas percevoir les loyers pendant plusieurs semaines, voire plusieurs mois. Cela nécessite d'être en mesure de renégocier les devis, de suivre le chantier et d'être capable de

réaliser correctement la réception des travaux. « Ce qui n'est pas toujours à la portée de tout le monde », remarque Bertrand de Raymond. Mais cela présente l'avantage indéniable de générer des charges déductibles des revenus qui, si elles créent un déficit foncier, diminuent la pression fiscale.

N'excluez pas les logements avec défauts

« Luminosité, espace. Lorsque l'on achète un bien destiné à être loué. Il faut s'imaginer pouvoir y vivre », avance Eric Massat du Cabinet Sansonnet à Toulouse. Mais les défauts n'ont pas le même impact sur chaque locataire. « À Paris, un sixième sans ascenseur est rédhibitoire pour une famille. Pas pour un étudiant ou un jeune actif », note Pascal Boulenger. Idem pour les rez-de-chaussée qui, lorsqu'ils sont lumineux, n'effraient pas outre mesure les locataires. Alors qu'à l'achat, appartements en étages élevés sans ascenseur et rez-de-chaussée se négocient souvent 10 à 15 % moins chers, la baisse consentie sur les loyers est bien plus faible. « On observe une décote de 5 à 6 % pour un rez-de-chaussée mais pour le reste, il n'y a pas de différence suffisamment marquée pour être notable », assure Geneviève Prandy, directrice de l'observatoire des loyers parisiens (Olap). Résultat ? Une rentabilité plus forte pour ces logements. « Si l'appartement est de qualité, ce sont des défauts que les locataires prendront en connaissance de cause », affirme Robert Quash. Cette réalité parisienne ne s'applique pas en province.

Assurez-vous de la possibilité de louer le bien

Tous les logements sont-ils louables ? Les visites d'appartements révèlent des surprises. Pour satisfaire aux règles de décence (décret n° 2002-120 du 30.1.02 relatif aux caractéristiques du logement décent), modifiées en 2011, un logement doit respecter des conditions, parmi lesquelles des critères de salubrité, de sécurité, d'équipements, de luminosité, mais aussi de superficie. La question de la taille minimale prête parfois à confusion. Depuis 2011, la surface habitable minimale de la pièce principale destinée à la location doit être au moins égale à 9 m² (et 2,20 m de hauteur sous plafond) ou d'un volume de 20 m³. Ce qui, pour les petites surfaces, n'est pas toujours le cas, même si certaines annonces le laissent entendre. « C'est bien de la pièce principale dont il s'agit, pas de la surface totale du logement. Une studentte de 11 m² avec une salle d'eau occupant 2,10 m² ne pourra pas être louée », rappelle Me Frédéric Labour, notaire à Corbeil-Essonnes. La nuance est importante. Si un juge constate que le logement ne satisfait pas aux normes de décence, il peut condamner le bailleur à des dommages et intérêts, à faire les travaux nécessaires ou à reloger le locataire. Attention également à certains logements « atypiques ». Par exemple les souplex, fréquents à Paris, et dont le niveau inférieur a été creusé dans d'anciennes caves. En pratique, il vous sera impossible de louer un logement avec une pièce affectée à l'habitation en sous-sol, puisque les règlements sanitaires départementaux l'interdisent. Sauf à respecter des conditions de luminosité – ouverture vitrée offrant une vue espace libre d'au moins 2 mètres – suffisantes pour ne pas avoir à recourir à l'éclairage artificiel. Ce qui n'est presque jamais le cas. Enfin, pour qu'un logement puisse être loué, il est nécessaire que le local soit destiné à l'habitation. Sauf à entreprendre des démarches incertaines de requalification de lot auprès des services de l'urbanisme et de la copropriété. Toutefois, ces surfaces peuvent offrir d'autres solutions à des investisseurs avisés. S'il s'agit d'un local commercial, il est possible de l'utiliser pour de la location meublée. En effet, un tel lot ne peut être assimilé à de l'habitation et donc ne nécessite pas les coûteuses formalités de changement d'usage imposées par le Code de l'habitation et de la construction (art. L. 631-7 du CCH) et appliquées à Paris.

Vérifiez la santé de la copropriété

« Lorsque l'on visite un bien qui nous plaît, il faut tout de suite demander à lire les procès-verbaux d'assemblée générale », conseille Francis Bourriaud, président d'ADB Conseil. De fait, la lecture de ces documents – parmi ceux devant être fournis obligatoirement avant la signature du compromis (voir zoom p. 17) – donne accès à une mine d'informations : la nature des travaux votés, ceux envisagés, le budget prévisionnel annuel. « Ces dépenses présentes ou futures peuvent conditionner le prix de vente. La possibilité d'un ravalement ou d'une rénovation de la toiture justifie une négociation à la baisse du prix », avance Francis Bourriaud. Idem lorsque les charges sont manifestement très élevées. « Les locataires raisonnent en loyer tout compris. Si les charges sont élevées il faudra faire un effort sur le loyer », estime Eric Massat. La lecture des procès-verbaux d'assemblée générale est l'occasion de vérifier que la copropriété n'est pas minée par les impayés. Les copropriétaires solvables étant le plus souvent contraints d'avancer les fonds manquant pour continuer d'assurer l'entretien de l'immeuble. À fuir. Surtout si vous sentez à la lecture de ces PV que les choses ne sont pas prises en main par le syndic. « La part de copropriétaires concernés importe plus que les montants en jeu », note Edith Frezza, responsable à la direction du logement pour la ville de Grenoble. « Un copropriétaire débiteur d'une dizaine de milliers d'euros fait beaucoup plus de dégâts dans un petit immeuble que dans un grand », poursuit-elle. Autre élément à prendre en compte dans les PV, la nature des relations entre les copropriétaires. Sont-elles apaisées ? Houleuses ? « Il suffit de regarder comment sont votées les décisions de travaux, par exemple sur des parties privatives, pour se faire une idée de l'ambiance de l'AG », analyse Bertrand de Raymond. Élément non négligeable, les PV d'AG permettent d'obtenir les noms des copropriétaires. Ce qui vous permettra de leur poser ces questions de vive voix.

Jugez de l'empressement du vendeur à vendre

Le vendeur a-t-il le couteau sous la gorge ou a-t-il le temps d'attendre la meilleure offre ? À vous de le faire parler. « Lorsque l'on a su que la propriétaire avait besoin d'argent rapidement, on a fait une offre très en dessous du prix. Et à notre surprise, c'est passé », se souvient Claire Benoit, qui a pu faire baisser le prix de son 17 m² bien placé dans le XV^e arrondissement de Paris de près de 20 000 €. « C'est une question de mesure. Une offre trop à la baisse pourra dissuader un vendeur de faire une contre-offre et bloquera la

transaction », estime Pascal Boulenger. Un bien mis en vente depuis longtemps peut aussi être un indicateur de la pertinence de son prix. Parfois, ce sont les documents obligatoires qui vont servir à démêler le vrai du faux. Par exemple, le diagnostic de performance énergétique (DPE), à communiquer avant la mise en vente et dont vous pouvez demander une copie. « Un vendeur pourra difficilement soutenir que le logement vient d'être mis en vente, quand la date sur le DPE vous prouve le contraire », souligne Pascal Boulenger... Si le bien est en vente depuis plusieurs mois, une offre largement baissière aura plus de chances d'être acceptée.

Jorge carasso

Sur le même sujet

[Pinel dans l'ancien, à consommer avec modération](#)

[Dispositif Pinel : où est-il rentable d'investir ?](#)

[Notre sélection de programmes pour réaliser une opération Pinel](#)

[Les 10 points clés du nouveau régime d'investissement locatif](#)

[Immobilier ancien, où investir ?](#)

Outils pratiques :

Simulateurs

[Simulateur investissement locatif Duflot :](#)

[communes agréées en zone B2](#)

[Simulateur d'investissement immobilier locatif](#)

[Evolution des prix de l'immobilier dans les](#)

[principales villes de France](#)

Indices & chiffres

[Robien classique : plafonds de loyers \(baux conclus en 2015\)](#)

[Investissement locatif outre mer \(Girardin\) :](#)

[plafonds de ressources, de loyer et](#)

[d'investissements pour 2015](#)

[Indice des loyers des activités tertiaires \(ILAT\)](#)

Modèles de lettres

[Le bailleur refuse de faire des travaux dans le logement](#)

[Changer l'usage d'un local d'habitation](#)

[Engagement de location](#)

Formalités et démarches

[L'achat en démembrement : coût](#)

[L'achat en démembrement : fiscalité](#)

[L'achat en démembrement : définition](#)

Carnet d'adresses

[Observatoire national des marchés de l'immobilier](#)

[Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment](#)

[Commission de médiation de la convention](#)

[AERAS](#)

Mots-clés : INVESTISSEMENT LOCATIF , LOGEMENT ANCIEN

Recommandé par
LeParticulier



Grâce au Particulier, rencontrez un conseiller spécialisé et :

- ✓ Épargnez pour votre retraite
- ✓ Anticipez la transmission de votre patrimoine
- ✓ Protégez votre famille
- ✓ Réduisez vos impôts...

Pour être rappelé

[Cliquez ici](#)

Vous aimerez aussi



Réussir votre location

26,00 €



Le dispositif Duflot

23,00 €