



Locataire OU propriétaire

immobilier. Pour y faire face, les banques proposent des crédits d'habitation longs (25 à 30 ans) à des taux particulièrement intéressants. La plupart d'entre elles n'ont d'ailleurs pas hésité à suivre l'exemple espagnol en permettant d'emprunter, sous certaines conditions, sur 40 ans ! Généralement réservé aux jeunes emprunteurs dont les revenus sont plus limités (25-35 ans), ce type de crédit a déboulé sur nos marchés en début d'année. Il a l'avantage de diminuer sensiblement la charge de remboursement mensuelle de l'emprunteur (la charge de remboursement est généralement ramenée au niveau d'un loyer) et permet d'investir sans que cela occupe une part disproportionnée dans le budget.

Acheter pour louer

L'immobilier locatif a d'autant plus le vent en poupe que de nouveaux dispositifs, comme le "de Robien recentré" et "Borloo populaire", permettent de construire son patrimoine tout en bénéficiant d'avantages fiscaux :

- L'amortissement de Robien permet d'amortir 50 % du montant de l'achat sur neuf ans (6 % pendant les sept premières années et à 4 % les deux années suivantes) ;
- Le "Borloo populaire" permet de déduire annuellement de ses revenus fonciers 6 % du prix d'achat pendant sept ans, puis 4 % pendant deux ans et 2,5 % pendant six ans.

Investir dans l'immobilier locatif est également un excellent moyen de compléter ses revenus, de se constituer un capital pour quand sonnera l'heure de la retraite et de bâtir un patrimoine pour ses proches.

En France, près de 57 % de la population est aujourd'hui propriétaire de son logement.

Un phénomène qui n'a de cesse de s'amplifier malgré une hausse des prix constante de l'immobilier...

Entre la souplesse de la location et l'engagement que représente l'achat, il n'est pas évident de faire le choix ! Pourtant, à en croire les sondages, les Français voient dans l'immobilier une valeur sûre et sont de plus en plus nombreux à investir dans la pierre.

La location : souple, mais coûteuse

La location offre une grande souplesse et certaines facilités. Vous pouvez déménager quand bon vous semble (sous réserve de respecter le délai de préavis) et vous êtes déchargés des frais liés aux grosses réparations et aux impôts fonciers.

En contrepartie, les loyers sont actuellement élevés et leur montant correspond parfois au prix d'un crédit immobilier, sauf qu'il s'agit de versements à fonds perdus... Enfin, les

propriétaires bailleurs sont de plus en plus exigeants et sélectifs. Ils n'hésitent pas à s'entourer d'un maximum de précautions pour éviter tout risque d'impayés.

Le candidat à la location devra montrer patte blanche et fournir des justificatifs de revenus, un dépôt de garantie, la caution d'un ou plusieurs tiers et payer plusieurs mois de loyers d'avance. Un véritable parcours du combattant dans certaines grandes villes où louer un bien devient parfois plus compliqué que contracter un crédit immobilier pour investir dans l'avenir...

Être propriétaire de son logement...

L'achat est une décision importante qui engage à long terme. La flambée des prix des terrains à bâtir, de la construction et de l'achat peut toutefois être un frein à l'investissement



taire ?

Mûrir son projet immobilier

En immobilier comme dans le reste, rien ne sert de courir, il faut acheter à point...

Faites vos comptes

Avant d'investir dans un bien immobilier, la première chose à faire est de vous plonger dans les comptes. Car, qui dit achat immobilier dit effort financier : remboursement du prêt, frais de notaire, impôts divers et variés (taxe foncière et taxe d'habitation), travaux sont autant d'éléments à prendre en compte au moment de votre choix. Demandez-vous aussi si la période est favorable, tant au niveau du marché immobilier que du coût du crédit, et si, faute d'avoir accumulé le capital voulu, il vaut mieux acquérir un bien plus petit que celui dont vous rêviez ou, à l'inverse, patienter un peu plus. Prenez aussi le temps de déterminer quel type de bien vous recherchez (maison ou appartement, neuf ou ancien...).

Il n'y a pas d'âge pour devenir propriétaire

Vous débutez dans la vie active ! Que cela ne vous empêche pas de devenir propriétaire. Les banques proposent des financements adaptés à tous les budgets, même avec un faible apport personnel. Et peut-être pourrez-vous bénéficier de prêts aidés comme par exemple le prêt à taux zéro...

En Europe...

Le taux de propriétaires est plus élevé dans certains pays d'Europe que dans d'autres. L'Espagne (87 %), la Belgique (78 %), le Portugal et la Grèce (75 %) sont des pays où il est de coutume d'être propriétaire de son logement. En revanche, l'Allemagne (42 %) et la Suisse (36,5 %) privilégient la location. Cette tendance est indépendante du coût de l'immobilier, l'Espagne étant l'un des pays où les prix ont le plus flambé et la Belgique l'un des pays les moins chers d'Europe !

Frappez aux bonnes portes

Bouche-à-oreille, petites annonces, journaux spécialisés, sites internet sont autant de moyens pour dénicher la bonne affaire. Mais avez-vous pensé à votre notaire ? Aujourd'hui, bon nombre d'entre eux pratiquent la négociation immobilière notariale. Les biens sont généralement présentés dans des journaux d'annonces immobilières ou sur internet, sur des sites spécialisés notaires (immonot.com par exemple). Pour en savoir plus, il vous suffit de pousser la porte d'une étude négociatrice ou celle de votre notaire qui, s'il ne pratique pas cette activité, saura vous indiquer l'adresse d'un confrère négociateur. Vous y rencontrerez chaque fois un professionnel de l'immobilier parfaitement au courant de la législation et des tendances du marché, qui sera à même de vous conseiller sur les incidences patrimoniales et fiscales découlant de la transaction.

Visitez et comparez

N'agissez pas sous le coup de la précipitation ou vous pourriez avoir des lendemains qui déchantent. Prenez au contraire le temps de visiter et de revisiter les biens qui auront retenu votre attention. Bien que la réglementation ait mis en place toute une batterie de garanties pour protéger les acquéreurs immobiliers (loi Carrez, termites, amiante, plomb...), cela ne doit pas vous empêcher d'être curieux. Dressez un état de santé de l'immeuble (façade, toiture, caves, sous-sols, sanitaires, réseaux électriques, chauffage) et inspectez tout de fond en comble. Enfin, n'oubliez pas de consulter, surtout si vous achetez dans une zone en pleine évolution, le plan local d'urbanisme (PLU). Disponible à la mairie du lieu où se situe le bien, il vous fournira des éléments précis sur les éventuels aménagements prévus dans le quartier.

Soignez l'avant-contrat

Une fois le bien trouvé, il faudra vous atteler à la rédaction de l'avant-contrat. C'est une étape très importante qui définit les conditions de la vente. C'est pourquoi il est préférable de l'établir devant notaire. Il existe deux formes d'avant-contrat : la promesse de vente ou le compromis. Avec le compromis (ou promesse synallagmatique), le vendeur s'engage à vendre et l'acquéreur à acheter le bien à un prix convenu. Cet engagement ressemble beaucoup à une vente dont les effets sont reportés à une date ultérieure. Avec la promesse unilatérale, seul le vendeur s'engage à vendre pendant un délai déterminé à un candidat à l'acquisition. En revanche, l'acheteur peut changer d'avis et ne pas signer l'acte de vente définitif, en général contre une indemnité prévue dans la promesse. Le vendeur est alors délié de tout engagement et peut remettre son bien en vente.

Acheter une résidence secondaire

Les résidences secondaires gagnent petit à petit du terrain. Qu'elles soient situées à la campagne, à la mer ou la montagne, elles répondent à un phénomène de société où les loisirs prennent une place de plus en plus importante. Confortablement équipées, elles peuvent prendre une certaine valeur, surtout si la région est attractive. Très souvent, cet "investissement plaisir" est aussi un placement à long terme, l'acquéreur projetant de s'y installer pour la retraite ou d'en faire donation à ses enfants.



Le notaire veille à la bonne réalisation de votre projet

Pour qu'une vente se réalise dans de bonnes conditions, quelques informations doivent être préalablement collectées à la signature de l'acte définitif. Votre notaire se chargera de cette mission et constituera un dossier complet afin de vous garantir un acte sécurisé. Il vérifiera l'état civil et la capacité juridique du vendeur et de l'acheteur : ont-ils le droit de vendre ou d'acheter ? Ne sont-ils pas frappés d'une mesure de protection juridique ? Il s'informer également sur la situation juridique du bien en vente : origine du bien, à qui appartient-il ? Le bien est-il libre ou occupé ?... Enfin, il se renseignera et avertira l'acquéreur des éventuelles charges et servitudes pouvant exister (droit de passage, hypothèque...). Il vérifiera aussi que les différents diagnostics obligatoires (amiante, plomb, termites, risques naturels et technologiques...) ont bien été réalisés et sont annexés à l'acte de vente.