

Acheter ou louer votre logement, le piège financier...

Acheter ou louer votre logement, le piège financier...

**Acheter ou louer votre
logement principal : le piège
financier à analyser
d'urgence, les éléments clés
pour bien choisir ce que
vous devez faire**

Charles Dereeper

Édition « Acheter ou louer votre logement principal, le piège financier à analyser d'urgence, les éléments clés pour bien choisir ce que vous devez faire »

Copyright – Oct 2007, Édouard Valys Éditions
115 rue de l'Abbé Groult, 75015 Paris

Adresse site Internet : www.edouardvalys.com

Photomontage couverture : Alexandra LAVAL
Site internet : www.lexancera.free.fr

Relecture orthographique : Luc Le Berre

La loi du 11 mars 1957 interdit des copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans consentement de l'auteur ou de ses ayants droit, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code Pénal.

ISBN : 978-2-915401-24-0

Avant d'utiliser les
démonstrations
compliquées, le simple
bon sens permet de
répondre

Le simple bon sens dont nous sommes tous dotés !

Voilà ce à quoi je vous demande de faire appel pour démarrer. Car les débats sont souvent passionnés : bulle immobilière qui va craquer ou non, argent du loyer jeté à la poubelle chaque mois, endettement sur 25 ans, plus faible pouvoir d'achat immobilier depuis 1914 pour les Français... Non franchement, il y a de quoi avoir la cervelle qui s'emballe devant un tel sujet.

Pourtant, en cette fin 2007, la question de savoir s'il faut acheter ou louer est, sur un plan financier, assez facile à résoudre. Jugez-en par vous-mêmes...

Depuis 1996, date du point bas du marché immobilier en France, les cours du prix au mètre carré ont progressé en moyenne, selon les différentes sources, d'environ 130% !

Depuis la même date, les cours des loyers ont grimpé de 30%.

Ce décalage de progression constitue la plus belle et la plus éclatante des réponses :

En valeur relative, il en coûte quatre fois moins cher de louer que d'acheter des mètres carrés par rapport à il y a dix ans !

En outre, oublions quelques instants notre position de Français ayant besoin de se loger dans une habitation principale et passons de l'autre côté de la barrière. Mettons-nous dans la peau des investisseurs et de ceux qui détiennent le patrimoine immobilier.

En intégrant le poids de la fiscalité, il n'a quasiment JAMAIS été aussi peu rentable que d'acheter des mètres carrés pour les louer en 2007 (hors montages Borloo, Robien et consors) ! Nous en arrivons même à la situation absurde où le placement en monétaire dynamique rapporte plus d'argent que les revenus fonciers de location, en particulier pour les contribuables soumis à l'ISF.

Alors, s'il est aussi défavorable que ça de proposer à la location un bien immobilier en tant qu'investisseur, il est clairement évident, par effet de ricochet, qu'un Français qui a besoin de se loger a un intérêt massif à louer plutôt qu'acheter... à condition de respecter certains critères !

Attention, rien n'est en effet linéaire ni manichéen

Ce débat - acheter ou louer - ne peut s'envisager sous le seul angle financier. Les aspects psychologiques et les enjeux de la vie personnelle sont fondamentaux, car, vous allez le voir, quand on creuse cette grande question présente sur toutes les lèvres, en fonction de chaque situation, on obtient des résultats diamétralement opposés !

Comme quoi le simple bon sens ne suffit pas toujours. Je dois confesser que je suis tombé de surprises en surprises au moment de la préparation de ce livre. La plupart des journalistes se contentent de balayer, dans leurs articles, quelques éléments de réponse jettés à la va-vite sur ce sujet. Aucun ne prend vraiment le temps de calculer précisément ce qu'il en est. Grossièrement résumé selon eux, il faut acheter ... hum hum !

Quand on approfondit la question, de nombreuses idées reçues, infondées, tombent. L'air du temps à l'achat de sa résidence principale n'est finalement pas si respirable que celui dont la presse veut bien se faire l'écho... (Comme chacun le sait d'ailleurs, l'air du temps est plutôt pollué depuis quelques années déjà !).

Peut-être que je suis le seul être humain sur terre à avoir de ces idées idiotes reposant sur du vent et totalement fausses (du moins, à en avoir EU dans le domaine de l'immobilier...), mais peut-être aussi que, finalement, je ne suis pas tout seul ! Peut-être que vous aussi, des trucs qui vous paraissaient évident ne feront pas le poids face à la modélisation financière... En tous les cas, si on observe les comportements de masse des français, on sait, mécaniquement, qu'un gros pourcentage d'entre eux est dans l'erreur !

Mon frère Erwan, dont la question grattait aussi pas mal les neurones, a réalisé, sous Excel, une simulation en intégrant tous les paramètres des acheteurs et des loueurs. Les réponses que nous

allons vous apporter ne sont donc pas de l'ordre de la spéculation et du feeling ambiant, mais bien purement statistiques. Elles établissent définitivement ce qu'il faut faire et ne pas faire, en fonction de votre scénario personnel.

La finance a ce côté pratique de ne pas être subjective. Les résultats sont binaires : ça gagne ou ça perd. C'est, ou ce n'est pas efficace ! Pas de zones grises. Le ratio risque / rentabilité ne laisse souvent place à aucune hésitation. Bref, il est possible de poser un diagnostic sans appel, à froid, indiscutable !

Prendre à la légère ce débat et se faire piéger dans un mauvais choix immobilier, c'est l'assurance pour vous de perdre au minimum beaucoup de temps et d'efforts, et au maximum, quelques dizaines de milliers d'euros... Autant dire que quelques heures consacrées à la réflexion sur ce choix cornélien n'est pas une pure perte de temps...

Je vous invite donc à venir nous retrouver sur notre site **www.cotation-immobiliere.fr** et à tester gratuitement vos paramètres de vie de manière à diagnostiquer, au plus précis, s'il convient, dans votre situation, d'acheter ou de louer. Tout est gratuit. Nous n'y gagnons rien. Voir des milliers de couples se faire plumer financièrement en achetant simplement « parce que c'est idiot de mettre son argent dans un loyer tous les mois », a fini par trop nous agacer. Il faut rétablir la vérité sur ce problème.

L'immobilier est un big business dont nous ne sommes que des micros pions. J'espère à travers ce livre participer au développement de votre esprit critique qui vous aidera à démasquer la duplicité de notre monde.

Partie 1 :

Les notions dont vous avez
besoin pour démarrer

Acheter ou louer votre logement, le piège financier...

Chapitre

1

L'acquisition d'une maison principale

Ce qu'il en coûte vraiment pour le poste « notaire » !

Si vous décidez d'opter pour l'achat, la première charge qui va vous tomber dessus est représentée par les frais de notaire, qu'il faudrait plutôt appeler, les « droits de mutation » ou plus concrètement encore (si vous permettez un petit commentaire personnel acide), une énième taxe destinée à financer l'énorme gouffre français que représente la gestion de notre Administration, écoeurante dans sa masse, autant qu'inutile à de nombreux points de vue.

J'ai lu dans certaines déclarations de politiciens, que cette taxe avait été instaurée pour limiter la spéculation immobilière et ne pas reproduire le schéma des années 1980 (la bulle immobilière qui a

explosé en 1990 avec la guerre du Golfe). En premier lieu, vous avez pu constater comme moi, avec le recul des années, oh ! combien a été efficace cet impôt masqué : +130% de hausse des prix immobiliers en dix ans...

Sincèrement, je pense que les freins des Porsches permettent vraiment de s'arrêter ; un ami m'en a fait une démonstration un jour ; c'est très impressionnant... En revanche, désolé, mais j'ai moins - voire pas du tout - confiance dans les solutions françaises de freinage de la spéculation immobilière par le biais des impôts... Ces taxes sont presque totalement inefficaces et ne font que figer le marché. En plus, paradoxalement, chacun doit monter son prix de 7% à la revente pour couvrir ses frais initiaux de notaire, ce qui permet d'obtenir le résultat inverse de l'objectif de la mesure...

Bref, notre liberté de mouvement est atteinte alors que la mobilité professionnelle est fondamentale dans l'économie moderne. Que dire d'autre, sinon que c'est profondément stupide ? Une fois de plus ?

Je milite donc pour une suppression des droits de mutation en dehors de la rémunération des notaires... Cela dit, mon militantisme se limite à ces quelques lignes...

Je vous garde le meilleur pour la fin : certains osent dire que ces frais rémunèrent ceux qui travaillent au service des hypothèques, au cadastre, aux enregistrements... des fonctionnaires rémunérés par nos impôts en premier lieu, qui nous vendent ensuite leurs services et leur travail... contre rémunération. En synthèse, histoire tout de même d'enfoncer le clou et de savoir de quoi il retourne, nous payons avec nos impôts variés des gens pour qu'ils travaillent pour la collectivité, qui nous expliquent que nous devons les repayer une deuxième fois quand ils s'occupent de notre dossier personnel, en l'occurrence de l'achat de notre maison : **il n'est pas énorme ce système français, hein ?**

Ceci étant dit, il est généralement admis que le passage chez le notaire-percepteur coûte environ 7%. Certains se plaisent à rappeler qu'il en coûte selon les cas, 6,57, ou 6,73%, ou... Il existe en effet un barème précis que je me suis procuré. J'ai retenu le chiffre moyen de 7%, car le barème varie de 6 à 8% pour un bien dans l'ancien et entre 2 et 4% pour un bien neuf (moins de 5 ans d'existence et première mutation). Attention, les coûts explosent pour les petites surfaces, type studio !

Deuxième poste de frais : l'agent immobilier

Les commissions des agents immobiliers sont très variables d'une agence à une autre. Elles représentent néanmoins au minimum quelques milliers d'euros et sont donc considérées comme l'une des principales dépenses au moment de l'achat d'une maison ou d'un appartement.

Sachez que le taux de commission français est extrêmement élevé. En comparaison, dans les pays Anglo-Saxons (USA et Angleterre en tête), les frais sont beaucoup plus faibles, souvent de l'ordre de 1,8% ou 1,9%, contre 2,5% jusqu'à 5 / 6%, et même 10% en France.

Conséquence de quoi, plus de 90% des transactions immobilières passent par un agent immobilier dans les pays Anglo-Saxons contre seulement 50% environ en France. Bizarre non... ?

Les frais des agences immobilières sont désormais intégrés au prix de vente des biens sur les sites internet, type www.seloger.com ou www.logicimmo.com. Je considérerais donc, à partir de ce paragraphe, le prix des maisons et appartements comme intégrant les frais de courtages.

Si vous achetez un bien sans passer par une agence, votre prix d'acquisition n'en sera que moins élevé et donc plus intéressant.

Si vous passez par l'intermédiation d'un notaire, il est impératif de faire la différence entre les frais de négo, qui sont toujours affichés séparément, des frais classiques de notaire. En consultant leur site internet www.immonot.com, cette nuance est en permanence indiquée. Pour la suite de ce livre, un prix d'achat chez un notaire doit être majoré des frais des négo pour correspondre à celui d'une acquisition par l'intermédiaire d'une agence immobilière.

Troisième poste de dépense qu'un locataire n'a pas

La taxe foncière ! En effet, si tout le monde paye la taxe d'habitation, locataire comme propriétaire, la taxe foncière ne s'applique, elle, qu'à ceux qui possèdent leurs logements ! Le site http://www.impots.gouv.fr/portal/dgi/public/particuliers.impot?pageId=part_impot_foncier&respId=1&impot=TFB&sfid=50) des impôts justifie cette taxe de la manière suivante :

« Le budget des communes, intercommunalités, départements et régions, est financé en partie par la taxe foncière sur les propriétés bâties, qui contribue ainsi au développement des équipements collectifs et des services proposés. En tant que propriétaire ou usufruitier d'un immeuble, vous devez acquitter cette taxe chaque année. »

De vous à moi, vous aurez noté que vous payez une première fois au moment où vous achetez votre maison, puis une deuxième fois, chaque année, parce que vous l'avez acheté... On comprend mieux pourquoi tout le monde est content de voir les Français posséder leur logement principal... Il ne faut jamais prendre les politiciens pour des idiots. Regardez d'ailleurs la dépêche AFP suivante :

« Les revenus de la taxe foncière en **hausse de plus de 70% en dix ans**. La taxe foncière a rapporté 24 milliards d'euros en 2005, soit une hausse de 71,5% en dix ans, selon l'Observatoire des taxes foncières établi pour la première fois par l'Union nationale de la Propriété immobilière (UNPI) et rendu public mardi.

En 1995, les revenus de cette Taxe foncière sur les propriétés bâties (TFPB), payée par les propriétaires de biens immobiliers, avaient été de 13,9 milliards d'euros. Ils étaient 18,7 millions de contribuables à la payer en 1995 et un peu plus de 22 millions dix ans plus tard. **Par contribuable, la facture moyenne est passée de 743 euros en 1995 à 1.090 euros en 2005, soit une hausse de près de 47%.**"

Vous avez compris le truc ? Ce qui me fait rire, c'est un papier récent paru dans Libération en juin 2007, écrit par Thomas Piketty qui est directeur d'études à l'EHESS et professeur à l'Ecole d'économie de Paris.

Polémiquons trois secondes avec lui, car je trouve que ce monsieur n'a rien compris au vice de l'Etat français. Je cite son papier dont le titre était le suivant : **Propriétaires: l'absurde subvention...**

« Parlons net: la réduction d'impôt sur les intérêts d'emprunt prévue par le gouvernement Fillon incarne le clientélisme politique et l'inefficacité économique. » **Et encore** : « Cela n'a économiquement guère de sens de déduire les intérêts d'emprunt payés par les propriétaires sans autoriser également la déduction des loyers payés par les locataires (sauf à taxer les loyers fictifs, c'est-à-dire les valeurs locatives des logements occupés par leur propriétaire, ce qui était le cas jusqu'aux années 60). Si l'on souhaite subventionner le logement, qu'importe que le paiement du service de logement prenne la forme d'intérêts ou de loyers. La mesure Sarkozy est donc non pas une subvention au logement, mais une subvention aux propriétaires en tant que tels, dont on voit mal la justification économique. Pourquoi la puissance publique devrait-elle dépenser ses maigres deniers pour favoriser ceux qui achètent leur voiture par rapport à ceux qui pratiquent la location ? » **Ou enfin** : Surtout, l'expérience passée montre que le rendement économique des aides fiscales au logement est extrêmement faible. Qu'il

s'agisse des subventions à l'immobilier locatif, des allocations logement... ou de la déduction des intérêts d'emprunt (pratiquée en France jusqu'en 1997), toutes les évaluations disponibles indiquent que ces aides se transmettent presque intégralement en inflation immobilière, sans réel impact sur la construction et les conditions de logement. »

Mes chers lecteurs, je doute que tout ce raisonnement représente le principal enjeu. Si vous êtes propriétaires ou si vous désirez le devenir, il est impératif que vous compreniez que votre instinct de possession est une source conséquente de revenus pour l'Etat français...

Rappelons ici que la dette de notre pays est de 1.200 milliards d'euros. Chaque année, le paiement des intérêts au service de la dette absorbe plus de 95% de l'ensemble des impôts sur le revenu... Je suspecte donc très fortement que l'Administration qui nous gouverne se moque éperdument de notre bien-être et de notre pouvoir d'achat. La crise du logement ? Pffff, arrêtons trois secondes le cinéma. Il existe des solutions nombreuses à ce problème. La vérité crue, c'est que l'Etat français a internationalisé ses emprunts qu'il doit maintenant rembourser. Son objectif numéro un est le même que le vôtre ou que celui des entreprises : faire rentrer de l'argent pour vivre. **Pourquoi nier cette réalité ?**

Or l'immobilier est un bon moyen d'y parvenir. Ce Thomas Piketty est en train de dénoncer avec fracas la politique de Nicolas Sarkozy et de François Fillon qui consiste à aider les propriétaires et pas les locataires... à votre avis, pourquoi une telle distinction ??? Hein ??? Cela ne vous gratte pas un peu les neurones cette coïncidence ? Ce choix des propriétaires est-il si hasardeux et si innocent que cela ?

Pour moi en tous les cas, il me semble d'une évidence limpide qu'en amenant toujours plus de Français à posséder leur logement principal, l'Etat fait coup-double :

1 – il fait tourner la machine économique sans risque de délocalisation. En effet, l'industrie française de la construction et du bâtiment, l'une des plus pointues du monde d'ailleurs, ne peut pas délocaliser sa production dans les pays à bas revenus. Quand on construit, c'est obligatoirement sur place...

2 – il touche, en retour d'investissement, des impôts de plus en plus élevés au fur et à mesure que les prix de l'immobilier grimpent.

La dépêche AFP citée juste avant en est une preuve éclatante.

Désolé cher monsieur Thomas Piketty, mais je suis convaincu que les cinq milliards d'euros dépensés par le gouvernement rapporteront bien plus à moyen et long terme pour notre Administration qui a, il faut bien lui reconnaître ce talent (et j'en suis sincèrement admiratif), ce don de faire rentrer l'argent dans ses caisses en inventant sans cesse, avec beaucoup de créativité, de nombreux subterfuges un brin masqués pour y parvenir, sans provoquer la révolution, voire même (parfois ou souvent) en faisant adhérer ses généreux contributeurs que sont les Français !

Quatrième poste de dépense, uniquement pour ceux qui possèdent un appartement

J'ai une grand-mère qui habite à Vincennes, juste à l'est de Paris. J'ai toujours été écoeuré de voir la quantité astronomique d'argent qui était engloutie en charges de copropriété dans son immeuble !

Les charges d'un locataire d'un appartement sont nettement inférieures en comparaison. Dès lors qu'il y a ascenseur, ravalement de façades, travaux divers, concierge, sécurité, entretien des parties communes... un propriétaire est appelé à payer assez lourd !

Les charges de copropriété dans le parc immobilier privé ont augmenté de 4,8% en 2005, s'élevant en moyenne à 19,8 € par m² et par an, soit leur plus haut niveau depuis 15 ans, selon l'Observatoire national de la Confédération nationale des administrateurs de biens."

"Ce sont les immeubles construits en 1948 et avant, et qui n'ont pas de chauffage central, qui ont les charges les moins chères, à 11 euros."

Cinquième poste de dépense : les travaux d'aménagement

Eh oui, c'est une constante : quand on possède son logement, on y dépense de l'argent pour l'améliorer, ce que souvent, on se garde bien de faire lorsqu'on est simple locataire.

Allez, reconnaissez-le, le petit mur que vous avez abattu pour faire une seule grande pièce plus lumineuse, hein... ? Le barbecue que vous avez construit en dur dans votre jardin ! Et le budget plantes et arbustes que vous avez dépensé chez Truffaut ? Sans compter le... bla bla bla.

La vérité, là aussi, c'est qu'un propriétaire dépense beaucoup plus qu'un locataire dans son logement principal ! Pour son plaisir et son confort certes, n'empêche qu'il dépense ! Si vous croyez trois secondes que cela nous a échappé pour ce livre... c'est peine perdue.

Sixième poste de dépense : le crédit

Bénis soient ceux qui ont la chance d'être riche... Ah ! la cuillère en argent, même sans parler d'être né avec une cuillère en or massif dans la bouche. Non franchement, l'argent ne fait pas le bonheur,

mais il permet tout de même de s'y consacrer avec plus d'assiduité... Tout est plus simple et si facile.

Pour la grande majorité d'entre nous, l'acquisition d'un logement passe néanmoins par la case crédit, en particulier, quand nous sommes autour de la trentaine et que nous sommes primo-acquérents (du moins, c'est la conclusion qui s'impose si on consulte les statistiques démographiques). Et là, autant le dire clairement, les banques savent s'y prendre pour gagner de l'argent. Elles nous attendent au tournant, les sales petites pestes noires...

Eh oui, il existe des frais par rapport au crédit bancaire pour l'immobilier. Votre prêteur a besoin de garanties : l'hypothèque par exemple, qui coûte (hé, hé, encore une...) une taxe de publicité foncière de 0,6% du montant de l'emprunt, des frais d'hypothèque (environ 2% du montant de l'emprunt) et des frais de main levée (environ 0,7% du montant de l'emprunt).

Hormis l'hypothèque, existe le système du Privilège de prêteur de deniers (le PPD), une sorte de garantie encore plus forte que l'hypothèque. Elle représente environ 1% du montant de l'emprunt, les frais de main levée étant de 0,7% comme pour l'hypothèque.

A côté de ces garanties, l'emprunteur doit également souscrire une assurance décès, invalidité et incapacité de travail, obligatoires, et, de manière facultative, une assurance perte d'emploi ou « chômage ».

Enfin, bien évidemment, l'emprunteur paye chaque mois des intérêts, juste rémunération du capital mis à disposition par la banque !

Voilà la liste totale des dépenses auxquelles vous vous exposez en devenant propriétaires, et par ricochet, la liste à laquelle vous échappez en tant que locataire.

Acheter ou louer votre logement, le piège financier...

La location d'une maison principale

C'est très basique

Si vous décidez d'opter pour la location de votre logement, votre seule dépense sera constituée par votre loyer qui augmentera normalement chaque année en fonction d'un indice des coûts publié par l'INSEE.

Il faut rajouter la commission de l'agence immobilière si vous avez trouvé votre maison par un intermédiaire. Elle ne va souvent pas chercher bien loin, quelques semaines de loyer le plus souvent, pas plus !

Le reste des charges sont communes aux acheteurs et aux locataires

Elles sont constituées du déménagement, des frais d'eau, d'électricité et téléphone, du chauffage...

Les données du problème variables dans le temps : le loyer

Nous entrons dans le subjectif

Tout le casse-tête de l'achat contre location, repose sur le fait que les variables ne sont pas fixes, ni dans le temps, ni dans l'espace. Je me permets de faire un commentaire d'entrée de jeu :

Quiconque s'amuse à vous affirmer qu'il est préférable d'acheter, ou préférable de louer son habitation principale, est une personne à l'intelligence limitée que vous ne devriez ni écouter, ni faire confiance pour ce sujet !

Car la seule réponse possible est l'ambivalence et le cas par cas, par rapport à la géographie immobilière des prix. Vous allez

comprendre pourquoi. Prenons le cas du loyer contre celui du remboursement de la mensualité à la banque.

D'un côté, vous avez une inflation quasi permanente et structurelle des loyers – chaque année, ils augmentent en fonction d'un indice INSEE – tandis que de l'autre, votre mensualité est définitivement fixe.

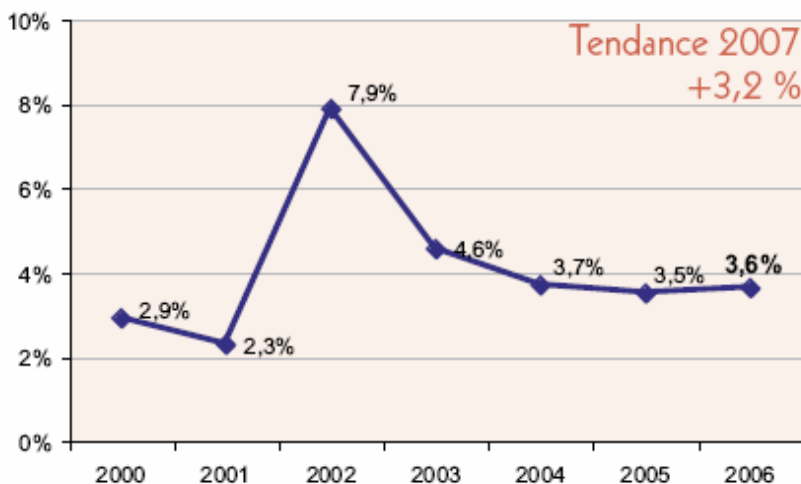
Premier débat : si vous simulez à horizon 20 ans, de combien allez vous décider que les loyers vont augmenter par an ? Si vous êtes honnête intellectuellement, vous savez immédiatement que cette question exige un parti pris ! **Généralement, tous les humains extrapolent le passé récent sur l'avenir. Cette manière de procéder est prouvée par toutes les expériences de psychologie.** Pourtant, la vie est loin d'être linéaire. Rien n'indique que l'inflation, assez faible depuis quelques années, va le rester. En effet, l'INSEE comme son équivalent dans tous les autres pays occidentaux très endettés, a une manière de calculer l'inflation qui frise l'escroquerie ! Elle n'intègre pas, par exemple, le poste immobilier qui a grimpé de 100% ces dix dernières années ! Sa défense ? Tous les Français ne seraient pas concernés. En réalité, nous savons que la moitié des Français sont locataires et donc concernés par l'explosion des prix immobiliers et que sur l'autre moitié, 6 à 8 millions ont emprunté massivement à leur banque pour acheter leur logement principal, ce qui au total, nous donne une très grande majorité de français CONCERNES par l'envolée de l'immobilier et la chute dramatique du pouvoir d'achat qui en résulte. Mais de cela, l'INSEE (ou les politiciens ?) s'en moque...

Soyons réalistes : il est fort probable que l'inflation soit plus forte que le taux officiel ne veut bien le montrer. Et je fais partie de ceux qui penchent pour un problème monétaire massif à l'international, à l'avenir. En cas de retour de l'inflation, la progression des loyers va augmenter.

Pour votre simulation, la question est donc de savoir de combien vous allez anticiper cette hausse des loyers ? Sera-t-elle linéaire ? Va-t-elle s'accélérer ?

Pour information, voici le graphique proposée par la FNAIM sur internet :

↳ Taux de croissance annuel des loyers (Graphique 2b)



Source : FNAIM

Depuis trois ans, les prix de loyers progressent de 3,5^o par an. Allez-vous projeter, au cours des vingt prochaines années, ce taux moyen des trois dernières années ? Allez-vous, au contraire, faire une moyenne de la progression des dix dernières années ? Des vingt dernières années ? Et que peuvent donner les vingt prochaines années en terme d'inflation des loyers ? Pensez-vous que les quarante années constituées des vingt dernières et des vingt prochaines seront similaires ?

Si vous êtes sérieux trois secondes, vous comprenez ici toute la subjectivité du débat et du niveau d'approximation nécessairement présent. Toute personne arrivant avec ses gros sabots en affirmant que telle option est meilleure que celle-là, n'a donc rien compris au film...

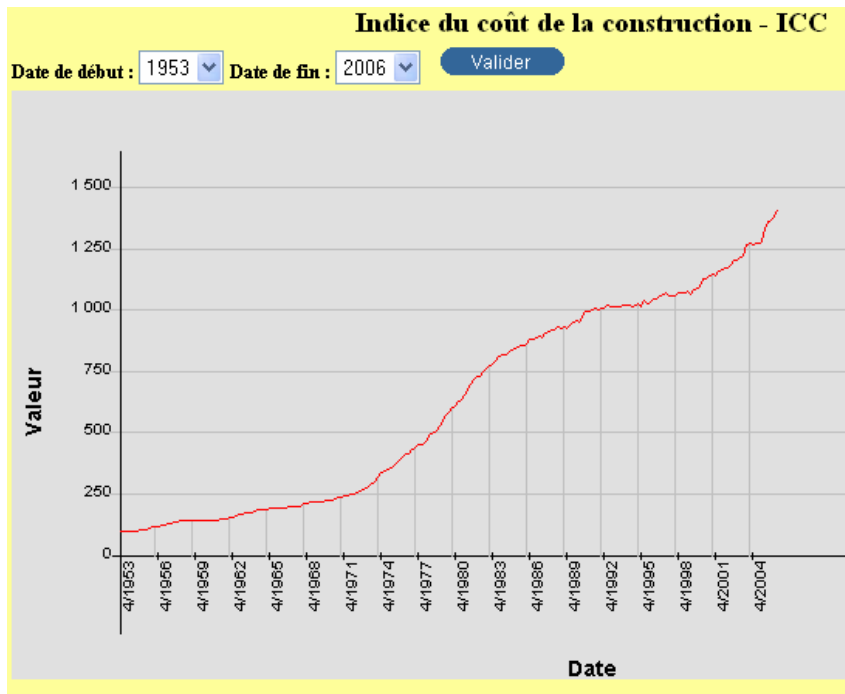
Il y a trop d'inconnu dans ce jeu ; ce niveau d'incertitude introduisant ce qui s'appelle : LE RISQUE !

Dans les simulations que je vais vous proposer, je vais prendre - à titre personnel - un pari, celui d'une progression moyenne des loyers dans l'avenir. Rien n'indique que mes chiffres seront confirmés par les faits. De cela, je vais fonctionner à l'aide de plusieurs hypothèses : celles hautement probables et celles moins probables. En tant qu'humain, nous ne pouvons pas connaître l'avenir avec certitude. Notre intelligence ne nous permet que de pouvoir simuler plusieurs scénarios, à charge pour nous de les ajuster en temps réel dans l'avenir, lorsque nous disposerons de plus d'informations qui se dévoileront au fil des années.

Analysons et quantifions le passé de l'évolution des loyers. Je vais vous donner quelques chiffres afin que vous ayez quelques repères. Rappelons ici que la FNAIM (éditrice du graphique précédent) représente la fédération nationale des agents immobiliers et qu'elle est donc un minimum impliquée et partie prenante dans le secteur de l'immobilier. Ses chiffres sont donc à prendre avec des pincettes, d'autant qu'il est facile de manipuler les données à l'aide de savants calculs au niveau de la manière d'établir les moyennes. Il est bon de savoir que de nombreuses voies s'élèvent pour dénoncer ces méthodes comptables de la part de la FNAIM.

Je me suis déjà exprimé sur l'INSEE et son calcul tronqué du niveau d'inflation français à cause du biais immobilier. Cependant, j'ai plus de mal à imaginer des manipulations complexes au niveau des loyers. Je pense donc que les chiffres INSEE sont correctement

révélateurs des progressions de loyer dans le passé. La méthode de calcul a été rénovée il y a quelques années. Aujourd'hui, il existe deux indices, l'IRL et l'indice historique qui s'appelle l'ICC. L'indice IRL se substitue à l'ICC depuis le premier janvier 2006. Lorsque vous êtes locataire, il est indiqué sur le bail quel est l'indice de référence choisi pour réévaluer votre loyer.



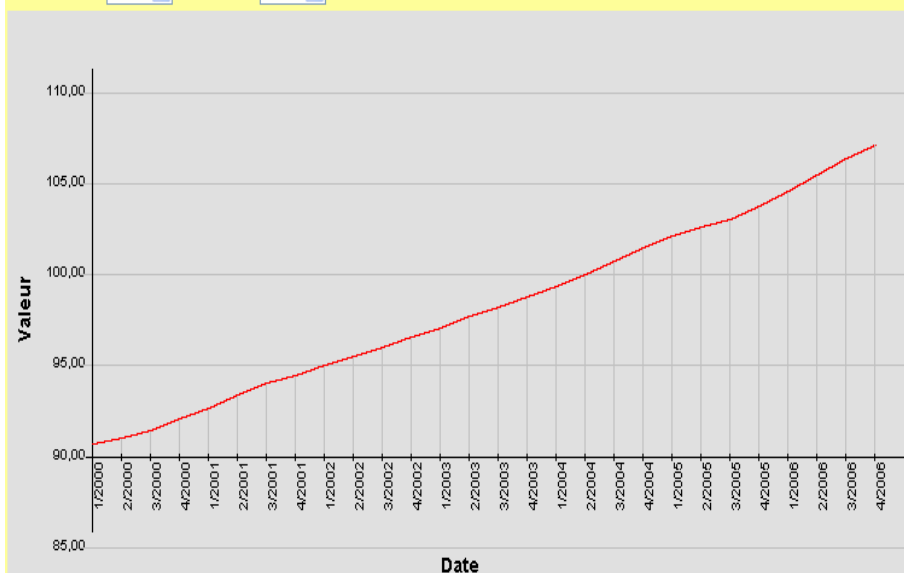
www.indices.insee.fr

Comme vous pouvez le voir ci-dessus, l'indice ICC existe depuis 1953. Ce qui offre le confort d'un long recul pour l'analyse. Les années d'hyper-inflation, entre 1970 et 1985 (au centre sur le graphique), montrent une accélération de la progression des loyers, témoignant ainsi du rôle central de l'inflation par rapport à l'immobilier.

L'indice ICC est en base 100 au dernier trimestre 1953. Sa valeur au dernier trimestre 2006 est de 1406. Attention, il s'agit d'une progression qui est brute d'inflation. Néanmoins, les propriétaires, comme les locataires, sont exposés au même titre à l'inflation, que ce soit par le biais de l'ICC / IRL ou celui de la hausse moyenne des prix au mètre carré. Je n'entrerai donc pas dans le débat et l'analyse des données nettes d'inflation (on parle d'indices déflatés).

INDICE DE REFERENCE DES LOYERS - IRL (référence 100 au 2^{ème} trimestre 2004) Indice trimestriel

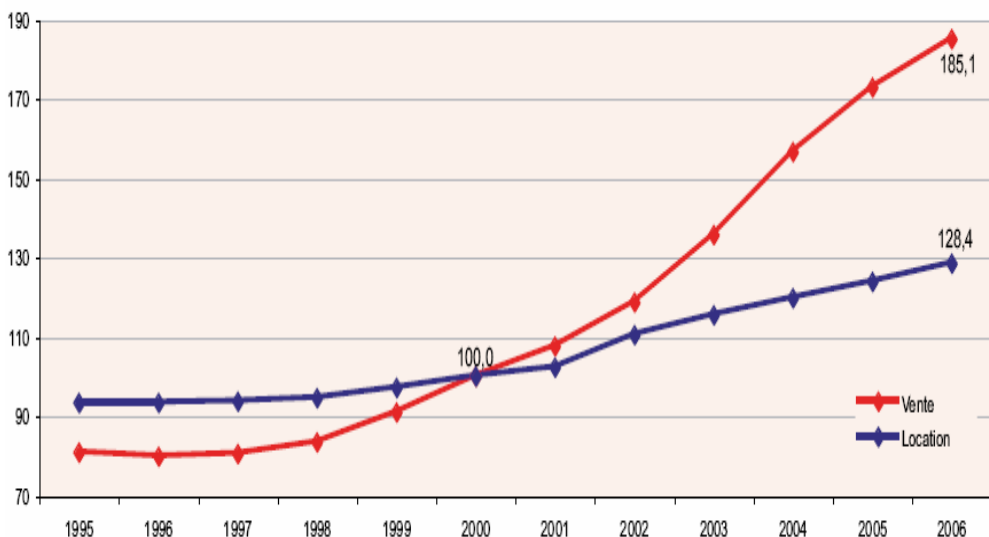
Date de début : Date de fin :



www.indices.insee.fr

Voici l'indice IRL, le remplaçant de l'ICC pour tout ce qui touche au loyer en France. Il démarre au premier trimestre de l'an 2000 à 90,66 en valeur. Au dernier trimestre 2006, la valeur de l'indice IRL était de 107,13, soit une progression de 18,16%. Nous sommes loin des chiffres de la FNAIM comme vous pouvez le constater en allant sur le graphique suivant.

INDICES FNAIM DES PRIX DES LOGEMENTS (Graphique 1)



Source : FNAIM

28,4% de hausse entre l'an 2000 et le début 2007 pour la FNAIM contre seulement 18% pour l'INSEE avec l'IRL et 29,82% pour l'ICC. Qui a raison ? Qui a tort ? ICC ou IRL ?

En fait, comme à chaque fois, il faut chercher le coupable parmi les principaux intéressés... A votre avis, sous couvert de l'aide aux locataires qui ne peuvent plus payer leur loyer, bla bla bla... qui a intérêt à modifier le mode de calcul de manière à freiner de 33% le montant de la progression des loyers ? Hein ?

La réponse est toujours la même : **l'Etat Français par le biais de l'INSEE ! MANIPULER LES CHIFFRES POUR LES DIMINUER AU MINIMUM...** Telle semble être la nouvelle fonction de l'INSEE : chômage, inflation... un air de déjà vu !

L'explication ? Une inflation artificiellement basse permet de limiter la hausse des salaires de la fonction publique, la hausse des retraites à verser et enfin, parmi toutes les bonnes raisons, une inflation basse aide à maintenir des taux d'intérêt bas et directement relié, le poids écrasant des remboursements de la dette française !

Amusant et paradoxal, l'INSEE considère officiellement que l'indice ICC est désormais trop inflationniste pour les locataires (après 50 ans de bons et loyaux services et surtout au moment où il n'y a jamais eu aussi peu d'inflation dans le pays), mais elle ne semble pas considérer comme inflationniste la progression de la taxe foncière dont l'expansion année après année est supérieure à celle des loyers... Il faut croire que l'inflation de la fiscalité pour les propriétaires immobiliers n'a pas le même poids que celle des loyers pour les locataires... Imaginez que du jour au lendemain, l'Etat français s'applique à lui-même le régime qu'il préconise aux autres...Hein ? Que l'Etat comme les entreprises et les particuliers fassent des efforts ensemble pour que la France ait un taux d'inflation réduit au minimum ? Bon allez, avouons que nous ne sommes plus en âge de croire au Père Noël... Les prix n'ont pas le droit d'augmenter, sauf quand cela arrange notre chère administration...

En outre, je suspecte dans ma petite paranoïa, que le talon d'achille des politiciens soit actuellement en 2007 / 2008, le pouvoir d'achat. En bloquant la hausse des loyers, l'Etat français finance une hausse du pouvoir d'achat des ménages sur le dos des propriétaires fonciers qui voient leur espérance de rendements baisser ! Pour moi, nous sommes en présence d'un arbitrage. Les propriétaires ont tous enregistré de solides plus-values. Nos administratifs ont du se dire que cette partie de la population pouvait désormais faire des efforts, car la top priorité reste clairement la chute massive du pouvoir d'achat des français depuis dix ans.

Revenons à nos blancs moutons...

Est-il donc raisonnable de miser sur cette progression moyenne passée entre 2000 et 2007 des loyers, en sachant qu'elle a eu lieu dans l'une des périodes de l'histoire économique les plus clémentes en matière d'inflation, mais également au cours de la plus grande hausse des prix hors inflation dans le secteur de l'immobilier ?

Je vous pose la question cher lecteur : nous avons deux évènements totalement exceptionnels dans les mains. Doit-on se projeter dans l'avenir en considérant que ces deux conditions vont à nouveau se reproduire à l'identique dans les vingt ans à venir ? La vérité est que cela serait tout à fait incroyable !

Observons notre indice ICC condamné à mort sur les 50 dernières années.

L'ICC a été multiplié par 14 en l'espace de 53 ans, soit une progression capitalisée de 5,21% par an. Doit-on se servir de cette valeur qui intègre des périodes d'inflation et de désinflation pour réaliser nos anticipations du futur à horizon 20 ans ? Ou prendre celle de 3,13% représentant les onze dernières années ? Ou encore, partir du principe que l'indice IRL récente manipulation statistique de l'INSEE, sous l'influence des politiciens ou de ceux qui sont chargés de payer les dettes de la France (?), va progresser moins vite à l'avenir que ce qui a été vécu depuis 55 ans ?

Impossible d'aller plus loin sans passer par la case inflation ! Sans anticipation du futur niveau d'inflation à horizon 20 ans, le choix est tronqué.

Acheter ou louer votre logement, le piège financier...

Les données du problème variables dans le temps : l'inflation

Un sujet mal maîtrisé la plupart du temps

La France a connu depuis un siècle toutes sortes de configurations économiques. Je sais que la plupart des Français ne maîtrisent pas bien le sujet de l'inflation qui est, malheureusement, l'une des deux données fondamentales sur un plan économique, avec celle de la croissance.

Par mes centaines de contacts chaque année auprès de lecteurs, j'ai pu mesurer à quel point le sujet ne passait pas et surtout à quel point les idées reçues, parfois totalement fantaisistes, prenaient le dessus sur l'approche rationnelle du problème.

Que dire sinon que lorsque vous tenez un billet de 20 euros dans la main, il permet en 2007 et 2008 d'acheter la même quantité de biens et services, alors qu'en 2009, vous ne pourrez plus vous offrir que 95% de ce que vous pouviez acheter en 2007. Les 5 % restants ont disparu, avalé par l'érosion monétaire.

L'inflation est une sorte de dévalorisation permanente de la monnaie. Ses causes ? Principalement les pouvoirs politiques en place qui font tourner perpétuellement la planche à billets en dépensant plus qu'ils ne rentrent d'argent dans les caisses.

Pour faire simple...

La plupart du temps, chaque année, les économies occidentales progressent. On parle alors de « croissance économique ». Cela signifie que le pays a produit un peu plus que l'année précédente, des biens et services (Je schématise ici).

Conséquence : en théorie, un état a besoin d'introduire chaque année un peu plus de monnaie en circulation que l'année précédente, à hauteur de la progression de la croissance des biens et services. En effet, le montant de ces liquidités injectées dans l'économie DOIT normalement correspondre au montant de biens et services produits en plus par rapport à l'année précédente **afin qu'il subsiste une cohérence entre monnaie et production de biens et services**. C'est le point crucial de tout le système financier mondial. Quand vous avez compris cela, vous avez la clé en mains pour tout saisir.

Vous devez considérer la valeur de votre billet de 50 euros comme fluctuante et non comme fixe, malgré que le chiffre 50 euros soit inscrit en gros dessus. Selon le temps qui passe, ces 50 euros (simple chiffre) ont une équivalence variable avec la quantité de

marchandises échangeables (ces marchandises représentent la réalité, le monde physique des objets et services), qui diminue en période d'inflation et qui augmente en période de déflation. C'est ce point souvent qui semble mal compris. La déflation n'est qu'une simple revalorisation de la monnaie papier qui gagne alors en pouvoir d'achat !

Revenons à nos moutons tout noirs...

Dans un monde parfait où les politiciens véreux et voleurs n'existeraient pas (la belle utopie), chaque année, nous aurions donc autant de monnaie en plus que de biens et services. Du coup, l'inflation et la dévalorisation du pouvoir d'achat de la monnaie n'existerait pratiquement pas.

Seulement, la réalité ne ressemble pas à cela. Et quand je vous dis qu'elle ne « ressemble pas », c'est même vraiment pas du tout !!!

Les Etats dépensent sans compter l'argent sans même se soucier d'équilibrer les comptes. Il n'y a presque aucun rapport entre la progression des biens et services et la mise en circulation de monnaie supplémentaire. C'est ce décalage qui fait monter les prix.

Vous devez comprendre que les agents économiques (Etats et entreprises en tête) ne sont pas stupides. Selon la nature de leur business, ils augmentent les prix de vente afin de compenser la dévalorisation permanente de la monnaie. L'exemple parfait est celui du prix des timbres postes. Leurs coûts sont sans cesse révisés à la hausse.

Je ne vais pas disserter sur les raisons qui amènent ces politiciens et administrateurs de la fonction publique à claquer ces montagnes d'argent. Ils ont tous de beaux discours bien rôdés et bien rassurants pour calmer la colère éventuelle du peuple. Ah ! les belles explications. Si j'avais le temps, j'en ferais un livre, tiens. **Ca pourrait se résumer en une phrase : comment dépenser 100**

euros alors qu'on pourrait obtenir le même résultat plus simplement et avec seulement 50 euros ! Quant à ce pauvre Keynes, il a du creuser un trou profond de cent mètres à force de se retourner dans sa tombe à chaque fois que son nom et ses idées sont détournées par le monde politique...

Sincèrement, tout est pipo : il s'agit d'une pure escroquerie. Ces gens nous volent, de manière intelligente certes, n'empêche qu'ils pillent le monde en dépensant plus que les ressources issues des impôts qu'ils ont à disposition le permettent. C'est maladif ! Aucune excuse n'est recevable. Factuellement, les faits et rien que les faits : à la tête des états, personne ou presque ne parvient aujourd'hui à s'empêcher de dépenser plus que les rentrées fiscales. Point. Voilà les faits. C'est le seul constat à retenir.

Pour payer ces vols, les fonctions publiques de tous les pays du monde ont un moyen bien simple : l'emprunt et la création monétaire. C'est silencieux et discret à souhait. Cela ne fait pas de bruit et 95% des volés ne le voient pas par manque de connaissance et de culture économique. En même temps, dans ces conditions, il est difficile de ne pas se laisser tenter, si on réfléchit trois secondes en se mettant à la place des politiciens responsables des finances publiques !

Dur de leur jeter la pierre. Qui n'a jamais succombé à la tentation dans sa propre vie ? Regardons trois secondes la vitesse sur la route, un problème qui me touche à titre personnel : on produit des voitures qui montent toutes à 200 km/h et on nous dit : non, pas touche, tu n'as le droit qu'à 130 km/h, toi. Les 200 km/h, tu les regardes ! Tu ne consommes pas ! Et bien oui cher lecteur, oui, j'avoue que je succombe à la tentation. Oui, je pète des 240 km/h quand je roule la nuit sur autoroute, à bord de mon Audi TT. Oui, je me suis fait choper en délit de grande vitesse. N'empêche que comme les politiciens, je recommence. Je resuccombe ! Alors oui, je suis mal placé pour leur jeter la pierre... La tentation est

grande pour eux. On parle de dizaines de milliards d'euros de déficit chaque année ! Comment résister à la folie des grandeurs ?

Concrètement, la mécanique du vol est simple : la création monétaire est chaque année nettement supérieure à la croissance économique des biens et services. Qui dans le peuple s'en soucie ??? Franchement ??? Et pourtant, chacun le devrait... elle est la base de l'inflation, qui elle-même est le socle de la dévalorisation du pouvoir d'achat de la monnaie.

L'indicateur qui mesure cela s'appelle M3. Il est publié par les banques centrales. Actuellement, sachez que la masse monétaire augmente au moins trois fois plus vite que la quantité de biens et services !!! Toute la distorsion de notre système se trouve ici ! Heureusement que l'Allemagne fait partie de l'Europe. Sa traditionnelle politique monétaire orthodoxe et stricte limite les dérapages trop violents de la France et de l'Italie en la matière. Dans le passé, avant 1992 et Maastricht, la France pratiquait le truc de la dévalorisation compétitive de la monnaie face au mark allemand, ce qui était en réalité un cache misère de notre gestion budgétaire calamiteuse.

Vous aurez donc compris maintenant que ce qu'on appelle « l'inflation », « l'érosion monétaire » ou la « dévalorisation » de la monnaie n'est rien d'autre qu'une mise en circulation trop importante de monnaie par rapport à la croissance économique des biens et services produits par une population. Cet excédent de monnaie permet entre autres de payer les déficits budgétaires grandissants. Ce trou chaque année fait dire aux journalistes que la France serait en faillite si elle était un simple français ou une simple entreprise.

Avec ce décalage, il faut mécaniquement de plus en plus de monnaie pour pouvoir acheter la même quantité de biens et services chaque année, d'où la dévalorisation permanente et les éventuelles pertes de

pouvoir d'achat qu'on subit si on place mal son argent ou si l'on oublie de réclamer chaque année une augmentation à son patron...

Je suis toujours renversé de constater avec quelle souplesse les Français acceptent de ne pas toujours renégocier chaque année leur salaire. Cela ne se fait pas de réclamer encore une hausse ??? Ou le patron a dit que les salaires étaient gelés pour trois ans... Ne pas renégocier son salaire équivaut implicitement à accepter une baisse de rémunération d'environ 3% par an ! Exprimer sous cet angle, la problématique me paraît nettement plus concrète ! Moi, je répondrais à un chef qui me tient un tel discours que je baisse désormais ma quantité de travail de 3%...

L'inflation est donc créée mécaniquement et n'est pas prête de s'arrêter, les politiciens ayant un appétit vorace sur le plan des dépenses publiques...

Parier que l'inflation ne sera pas au rendez-vous au cours des vingt prochaines années revient, en réalité, à parier que les politiciens vont se calmer au niveau de la folie de leurs dépenses...

Est-ce crédible ? Hein ?

Au mieux, nous pourrions parier sur le fait que les politiciens seront PLUS OU MOINS timbrés au niveau de leurs pulsions dépensières, à défaut de les stopper. Mais croire trois secondes que les déficits budgétaires vont disparaître, alors là, mes amis, je vous avouerais que j'ai un peu de mal à anticiper la chose en cette année 2007 ! L'époque du Père Noël est un peu loin pour moi...

Vous comprenez maintenant pourquoi toute personne qui arrive pour vous conseiller d'acheter ou louer avec conviction est, en fait, une personne qui n'a pas réfléchi au sujet. Car, en clair, cela revient

à se demander si des gens qu'on ne connaît pas encore, vont un peu ou beaucoup déraiper à l'avenir quand ils seront au pouvoir de notre pays... Il y a une dimension médium dans le débat...

Revenons à l'inflation et à la création monétaire...

Vous savez quoi ? J'en ai une bien bonne à vous raconter.

Question : quel est le plus grand voleur de tous les temps ?

Non, il ne s'appelle pas Arsène Lupin.

Une autre idée ?

Son petit nom, c'est George Bush. Le Grand Satan « himself, en personne » qui occupe tant les esprits des mulsumans un peu excités du ciboulot...

George Bush a succédé à Bill Clinton qui, il faut bien le dire, avait fait le ménage économique, aidé en cela par la période la plus longue de croissance économique de toute l'histoire du pays dans les années 90. Certes, les détracteurs ont toujours quelque chose à dire sur Bill Clinton. Moi-même, je ne peux m'empêcher de sourire en pensant à cette homme-là, compte tenu du fait qu'il s'est quand même fait choper publiquement en train de se faire « hum hum » par Monica. On peut même dire qu'il s'agit probablement de la pipe la plus médiatisée de l'Histoire des hommes.

Cependant, lorsqu'il a remis les clés à George Bush, la situation était partiellement en train d'être assainie. Le Bill Clinton, tout fan qu'il était de la bouche de Monica, n'avait pas pour autant perdu de temps question travail puisque son Administration peut se targuer d'avoir vécu des exercices budgétaires créditeurs !

Un truc incroyable dans notre monde, finalement ! Imaginez un état qui gagne plus d'argent qu'il n'en dépense au cours d'une année d'exercice. Ce n'est pas un évènement qu'on voit tous les jours ! Pourtant, il a existé sous l'ère Clinton. Respect à lui, rien que pour cela.

Je peux vous dire que lorsque la grande fripouille Georges Bush est arrivée au pouvoir, les trois neurones qu'il a sous le capot ont du grave s'exciter. Un crédit budgétaire, mais qu'est-ce donc que cette chose-là ?

Il a rouvert les vannes de la création monétaire, en grand et même, en très grand ! Les vols ont repris de plus belle, les déficits budgétaires étant massivement de retour.

Seul problème, M3 de la FED (la Banque Centrale américaine) trahissait un peu trop visiblement ce sursaut violent des dépenses et du déficit. Du coup, à partir de 2006, George Bush ne s'est pas pris la tête trop longtemps pour résoudre ce nouveau problème. Il a pris une décision qui en dit long sur la situation monétaire américaine : il a, accrochez-vous bien à votre siège, suspendu la publication de l'indicateur M3, qui est donc devenu désormais top secret !

Vous avez bien lu : toutes les banques centrales des principales puissances économiques publient cette information capitale, sauf, désormais, les Etats-Unis ! Peut-être que George Bush espère, par ce biais, masquer le pillage monétaire incroyable auquel il se livre. Quel peut être, sinon son intérêt, de refuser désormais de publier cette information ? Je ne vois pas d'autres raisons... et je ne suis pas tout seul à penser de la sorte... aux Etats-Unis, des observateurs ont créé l'expression « taxe silencieuse » pour parler de l'inflation...

Le poste de dépense chouchou de George W Bush ? La guerre...

Lisez la dépêche AFP suivante :

Depuis le début des attaques contre l'Afghanistan lancées après les attentats du 11 septembre 2001, les États-Unis ont dépensé 610 milliards de dollars pour ces deux conflits qui entrent dans le cadre de leur guerre contre le terrorisme ainsi que pour protéger leurs bases dans le monde entier, souligne le rapport.

L'Irak a représenté la majorité des coûts avec 450 milliards de dollars dépensés.

Sur la seule année fiscale 2006/2007 (1er octobre au 30 septembre) les opérations en Irak auront coûté 165,8 milliards de dollars, soit une augmentation de 40% sur l'année fiscale précédente.

Selon cet organisme de recherche, qui n'est affilié à aucun parti politique, le coût de la guerre devrait continuer à croître.

Si tous les financements demandés sont fournis, en 2008 le coût de ces guerres va atteindre 758 milliards de dollars, dont 567 milliards pour l'Irak.

«Sur les six premiers mois de 2007, CRS estime que les dépenses mensuelles du département de la Défense s'élèvent à 12 milliards de dollars, soit bien au-dessus des 8,7 milliards de dollars de l'année fiscale 2006», a précisé le rapport.

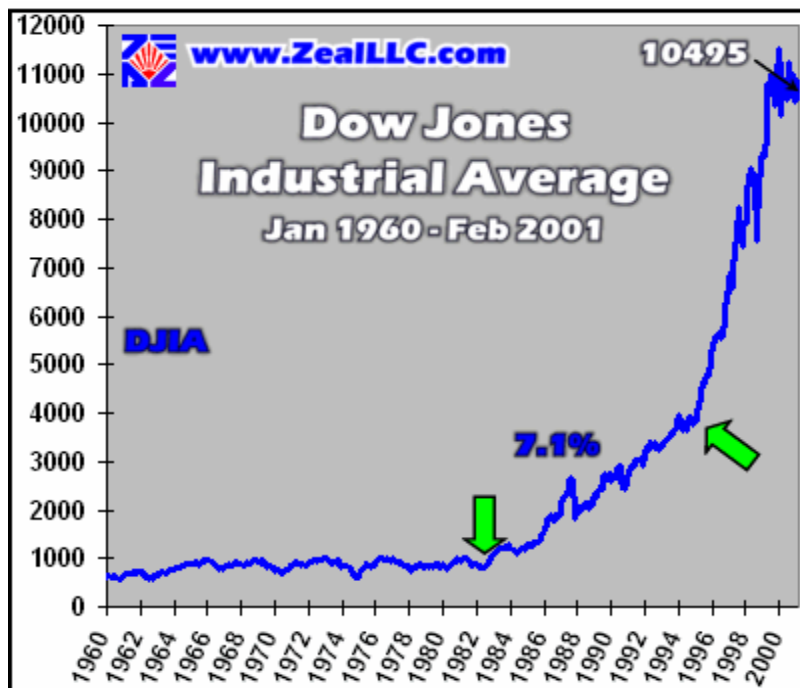
Imaginez si les Etats-Unis avaient mis sur la table 600 milliards de dollars pour produire de l'énergie solaire plus rentable que le pétrole... Avec ce genre de budget, on peut penser qu'ils auraient trouvé une solution aux contraintes techniques existantes...

Au lieu de cela ? Quelques copieux dividendes au sein des entreprises d'armement et de guerre au sens élargi du terme. Un carnage humain et... une dévalorisation massive du dollar dont la valeur est littéralement spoliée par le gouvernement américain.

D'ailleurs, si vous ne croyez toujours pas qu'il y a un vrai problème dans le domaine de la gestion publique des finances des pays, il vous suffit de regarder un graphique du Dow Jones exprimé en once d'or, la seule monnaie fiable. Vous verrez très rapidement que les Américains possèdent, avec leur dollar-papier, des actifs qui se dévalorisent à une vitesse hallucinante, happés par l'érosion monétaire.

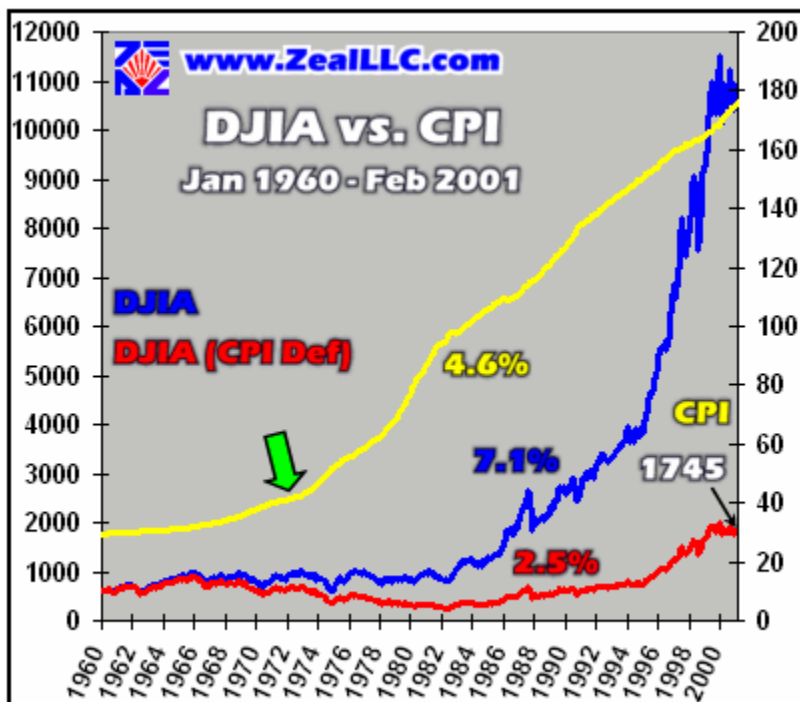
D'ailleurs, pour vous éviter les recherches fastidieuses, les voici ces quelques graphiques pour bien comprendre dans quel jeu monétaire international on vit, car un achat d'un bien immobilier SERA, a priori, la plus grosse dépense de toute votre vie entière ! Saisir les enjeux capables de transformer votre achat en bonne et fructueuse décision ne me semble pas dénué d'intérêt...

Pour démarrer, le Dow Jones, l'indice de la Bourse de New York depuis 1896, sur la période 1961 / 2001, celui dont tout le monde checke les cours au quotidien.



En 40 ans, la valeur du Dow Jones est passée de 500 à 10500 points, soit une progression de 7,1% par an en approche capitalisée. Aujourd'hui d'ailleurs, il vaut autour des 13000 points. Vous pensez que les actions rapportent donc autant ? C'est en réalité du vent si on analyse cette progression en terme de pouvoir d'achat ; pour le voir, l'opération va consister juste à enlever de la progression du Dow Jones, le montant de l'inflation.

Le Dow Jones obtenu s'appelle « l'indice déflaté » et il est nettement moins joli que le précédent !



De 7,1% de rendement moyen par an, on passe à seulement 2,5% de rendement effectif ! Le reste est la « taxe silencieuse » prélevée par l'Etat américain à travers l'inflation... Avec ce genre de démonstration chiffrée, je trouve qu'on mesure mieux qui gagne quoi et comment... On sait même précisément qui se goinfre...

De notre côté, en tant qu'Européens, nous avons désormais un discount de 37% grâce à l'euro sur la zone dollar. Ne vous êtes vous jamais interrogé de savoir pourquoi les prix de vos joujous informatiques n'arrêtaient pas de baisser ? Les économies d'échelle

et industrielles ? Mon œil ! Tout le matériel informatique est produit en zone dollar. En tant qu'Européens, nous touchons 37% de remise immédiate à l'achat !



Cet écart sur les devises, ce n'est pas une si bonne nouvelle. Je vous rassure, Européens comme Américains, on se fait pigeonner royalement avec l'inflation. Mais par chance, chez nous, la facture est moins salée. C'est que notre armée coûte moins cher... et le déficit commercial est moins élevé !

Certes, les devises reflètent également d'autres facteurs que l'inflation et les déficits budgétaires. Tradant sur le marché des changes à travers le Forex, j'ai bien conscience de caricaturer dans ces pages. Il n'empêche que, grossièrement, je ne suis pas si éloigné que cela de la réalité...

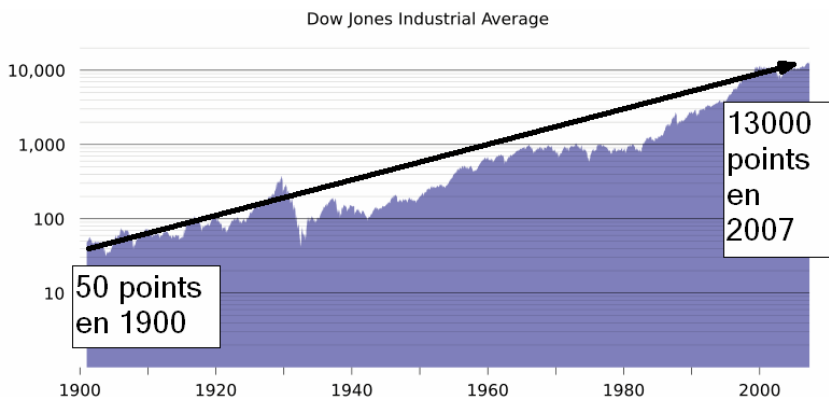
En outre, si vous croyez trois secondes que cette manière de fonctionner est caractéristique de notre époque, vous n'avez rien compris. Il suffit d'étudier l'histoire économique des trois ou quatre derniers siècles pour comprendre que de tous les temps, les administrations et les politiciens n'ont jamais su maîtriser leurs pulsions et ont toujours fait tourner la planche à billets.

La seule monnaie qui a traversé les siècles s'appelle l'OR : ce métal précieux est le seul que les hommes n'ont jamais pu corrompre. Toutes les autres monnaies papiers ont disparu, au fil des siècles, détruites par le système de la création monétaire. Les effondrements successifs font sourire tant la répétition des mêmes causes provoque les mêmes effets à terme ! Si nous étions pas tous frappés d'amnésie au niveau de l'histoire économique, le monde serait il différent ?

Nous ne disposons que d'un siècle de statistiques. Je le trouve déjà assez éloquent. Maintenant, nous allons nous livrer à une petite expérience...

Mettons nous fictivement quelques instants dans la peau d'un américain centenaire (on lui a collé des « piquouses » d'un médicament spécial qui lui a permis de vivre 107 ans...)

Ses parents lui ont acheté un Dow Jones à sa naissance, qu'il a conservé toute sa vie. Il habite les Etats-Unis. Il possède donc ce Dow Jones avec des dollars !

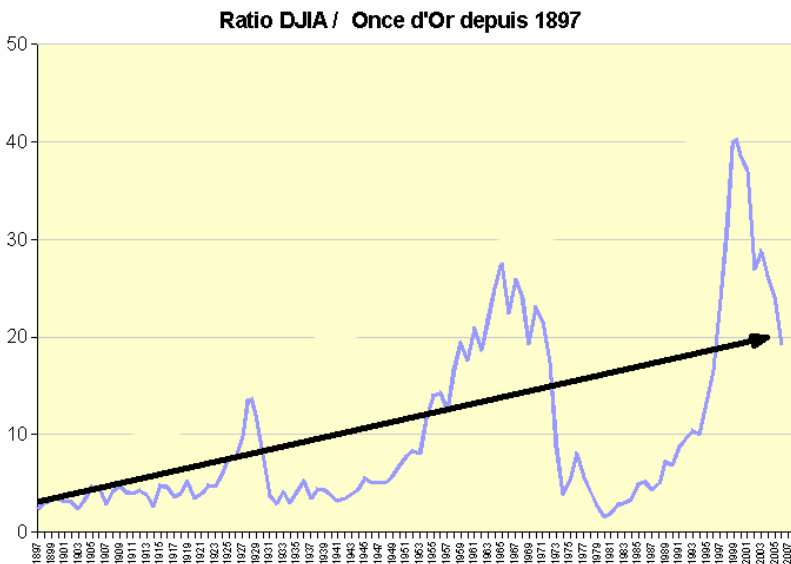


Regardez bien la courbe de progression autour de la flèche ascendante que j'ai tracée. Comme vous pouvez le constater, le Dow Jones a grimpé assez régulièrement tout au long du siècle, à condition d'accepter de posséder cet actif avec des dollars et de subir donc le vol perpétuel de l'inflation au niveau du pouvoir d'achat. En 1897, le Dow Jones valait 29 points à la fin de sa première année de cotations, contre environ 13.000 de nos jours, soit un prix multiplié par 433.

Mettons-nous maintenant dans la peau d'un homme qui refuse comme monnaie le dollar et qui n'a confiance que dans l'or comme valeur d'échange.

La question à 1000 euros est la suivante : combien vaut le Dow Jones évalué en once d'or, c'est-à-dire à l'aide d'une monnaie non pervertie par les politiciens et qui, par voie de conséquence, n'a pas subi d'érosion monétaire et a conservé pratiquement intact son pouvoir d'achat intrinsèque !

Réponse sur le graphique ci-dessous découvert dans un forum du site www.pro-at.com.



La vraie valeur du Dow Jones qui symbolise la progression réelle du niveau de richesse obtenue est finalement assez faible, puisqu'elle représente une multiplication de 6,66 (voire flèche tracée et échelle à gauche) contre 433 en données brutes d'inflation.

433 contre 6,66 ! Les actions n'ont enrichi leurs détenteurs que de quelques centaines de pourcents en un siècle...

Ainsi, les cours boursiers montent à long terme, mais cela ne signifie nullement que votre pouvoir d'achat augmente, lui... Une nuance de taille ! En avez-vous vraiment conscience ?

Je vous donne un dernier chiffre qui, je l'espère, achèvera de vous convaincre.

Le dollar US a perdu 99% de sa valeur en un siècle ! Un Américain centenaire qui aurait conservé un billet de un dollar pendant toute sa vie, sous son matelas, ne pourrait pratiquement plus rien en faire aujourd'hui comparé à avant. Toute sa valeur se serait évaporée en un siècle.

En quoi cela vous concerne-t-il, vous qui souhaitez louer ou acheter un bien immobilier ?

Les prix aux mètres carrés de l'immobilier et ceux des loyers s'inscrivent au cœur de cette problématique de l'inflation. Quand vous réfléchissez à l'avenir, vous devez absolument intégrer ce paramètre. Nous l'avons vu au chapitre précédent, les loyers ont augmenté en France d'environ 5,21% par an sur longues périodes et de 3,13% au cours de la dernière décennie, qui a connu l'une des périodes les plus faibles de l'histoire en terme d'inflation.

J'ai essayé de vous apporter une vision large de cette variable. Maintenant, nous pouvons donc parler d'avenir au niveau des loyers.

En synthèse, il existe une très forte certitude que nos politiciens de la terre entière GERENT TRES MAL dans l'avenir, l'argent public des Etats qu'ils gouvernent. Nous savons qu'ils vont créer, pour la plupart d'entre eux, plus de monnaie que leurs économies ne génèrent de biens et services et entretenir les déficits budgétaires par le biais de dépenses aussi énormes que bien souvent inutiles. Cette gestion calamiteuse va entraîner de l'inflation de manière quasi mécanique. Certes, un peu d'inflation oui, cela ne fait pas de mal, mais dans les proportions actuelles, définitivement NON !

Les loyers sont indexés en partie sur l'inflation. Nous sortons actuellement d'un cycle historique de niveau bas de taux d'intérêts. Celui-ci a entraîné une création monétaire abondante sous la houlette des Etats-Unis. Aujourd'hui, n'importe quel expert économique de base sait que la situation mondiale économique est une poudrière qui tourne année après année, sans que rien ne craque ! Pour le meilleur de tous ou pour le pire de la génération qui va manger l'addition finale énorme ? Je ne sais pas. Une chose est certaine néanmoins : il est très peu probable que les vingt prochaines années connaissent un taux aussi faible d'inflation. J'ignore si on remontera sur une base moyenne de 5% par an comme dans le passé. Mais il me paraît sain d'anticiper une progression moyenne des loyers d'au moins 3,25% par an pour la période 2007 / 2027 en se fondant sur le nouvel indice trafiqué par l'INSEE, l'IRL. Si l'ICC était resté en place, je parierais sur une progression moyenne annuelle de 4%.

Une autre théorie économique existe. Le système monétaire mondial ne résistera pas au cours des vingt prochaines années : une méga crise initiée par un crédit crunch géant et mondial amorcera un cycle de déflation identique à celui que le Japon a connu pendant une douzaine d'année après 1990. Cette crise monétaire se transformera en crise économique majeure comme celle des années 30, aidée en cela par les départs massifs à la retraite des baby boomers occidentaux à partir de 2010. Ces derniers vont en effet complètement changer leurs comportements de consommateurs, entraînant dans leur sillage des modifications économiques majeures. Déflation égale progression très faible des loyers. Mais ce retour de la déflation ne durerait pas plus de quelques années. **Je ne sais pas si cette crise aura lieu, ni évaluer le niveau de probabilité que le G8 et les banques centrales perdent le contrôle de la situation. Si cette situation se manifestait, il est clair que la progression des loyers pour les 20 prochaines années serait plus faible. A vous de choisir. Moi je prends 3,25%.**

Les données du problème variables dans le temps : les prix des mètres carrés immobiliers

La hausse de la valeur des prix au mètre carré est perpétuelle ou presque...

Le problème est identique, pour déterminer la hausse de votre bien immobilier au cours des vingt prochaines années, à celui des loyers et de l'inflation. Sauf que le caractère exceptionnel des dix dernières années est exacerbé : les courbes de progression du prix des mètres carrés sont aujourd'hui totalement déconnectées du pouvoir d'achat des Français.

L'INSEE dispose dans ce domaine, grâce au travail des notaires, d'un recul très long sur les prix. Sur Paris, les indices ont été reconstitués jusqu'en 1840.

Nous avons vu que les courbes de progression des loyers étaient finalement assez linéaires dans le temps. C'est normal, ils sont encadrés en France par des indices sous contrôle de l'Administration.

Les courbes des prix sont, de leur côté, nettement plus sujettes à variations. Pour deux raisons : la première est l'inflation qui introduit en permanence dans l'Histoire, des biais haussiers. La deuxième, est la loi de tous les marchés du monde : l'offre et la demande. Les prix de l'immobilier sont donc libres de fluctuer comme ils le souhaitent !

Basiquement, même s'il ne s'agit pas d'une règle mécanique, loin s'en faut :

Le seul moyen de se protéger des périodes d'hyper-inflation est d'investir son argent dans les actions et l'immobilier. Nous avons vu que le Dow Jones avait été capable de rapporter environ 2,5% par an sur un siècle, net d'inflation. Il protège, sur longues périodes, votre pouvoir d'achat, tout comme l'or ! L'immobilier et les actions, ce sont en effet des marchés où s'échangent entre acheteurs et vendeurs les biens et titres. Du coup, les cotations offrent la possibilité d'ajuster les prix à la hausse.

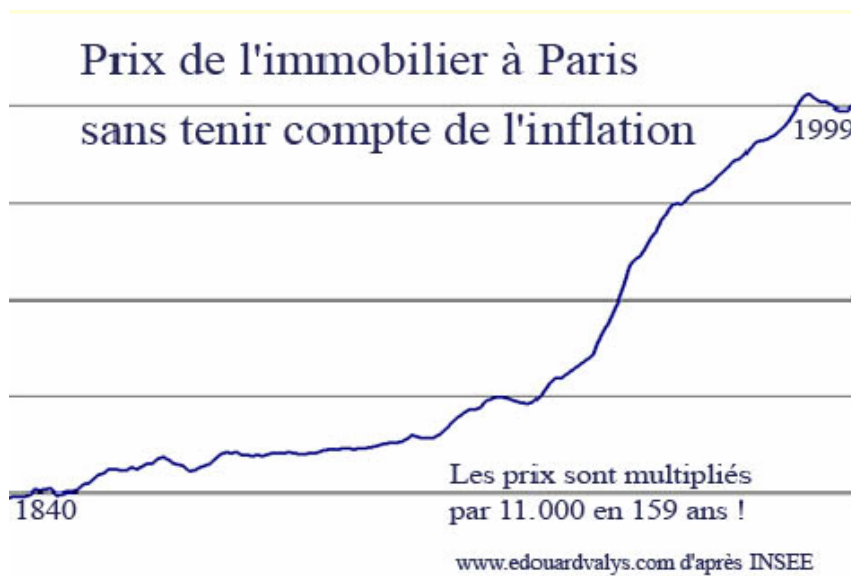
Inversement, en période de déflation, l'immobilier et la Bourse baissent de concert, tandis que la rémunération en produits monétaires constitue l'une des seules portes de sortie pour l'épargnant. Le cash gagne de la valeur tout seul !

Inflation et immobilier

Que racontent les gens dans la rue ? En gros, que l'immobilier monte toujours à long terme et qu'il s'agit d'un bon placement.

Hum ! Ah bon ? Et l'inflation ?

Maintenant que vous êtes affranchi sur le sujet, démonstration...

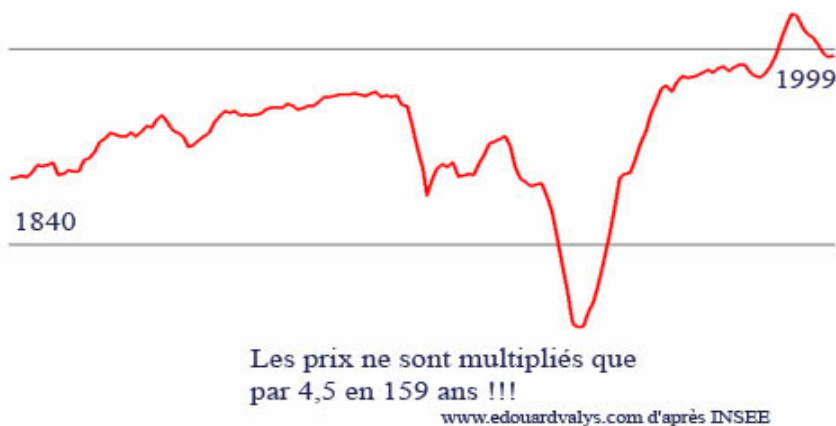


Effectivement, si on regarde les prix des mètres carrés à Paris depuis 1840 jusqu'à 1999, ils ont été multipliés par 11.000. La hausse est énorme.

Avez-vous vu cette courbe ? Cette hausse ? Aouh ! Vous en savez déjà à l'avance au niveau des plus-values...

Mais...

Prix de l'immobilier avec intégration de l'inflation



La hausse n'est plus que de 450% en 159 ans, si on intègre l'érosion monétaire.

J'avoue que cela m'a bien calmé quand j'ai découvert la chose... de 11.000 à seulement 4,5, c'est rude. Eh oui, j'ai recommencé les calculs à plusieurs reprises en 2006 car je croyais avoir commis une erreur. Mais non, rien à faire, il s'agit bien de la réalité ! J'ai recoupé ces calculs avec d'autres spécialistes du secteur : ils confirment !

Ainsi, les guerres et les périodes d'inflation ont dévoré tout cru l'immense hausse faciale de l'immobilier. Ce n'est pas moi qui le dit, mais les statistiques INSEE, qui, rappelons-le, ont une tendance à diminuer le niveau d'inflation en truquant les chiffres. Cela signifie concrètement que l'érosion monétaire est probablement plus grande encore dans la réalité et qu'en conséquence, l'immobilier s'est légèrement moins valorisé encore que le chiffre officiel pour les 159 dernières années de +450%.

Alors, toujours convaincu que l'immobilier est un excellent placement à long terme ?

Oui, mais à condition de faire démarrer le point initial après la deuxième guerre mondiale. Car avant, en éliminant ce détail capital, vous savez maintenant qu'il s'agit en réalité d'une très mauvaise affaire...

Revenons à nos moutons... Truquons un minimum les données du problème.

En effet, partons du principe, tout de même hautement probable, qu'il n'y aura pas de guerre sur le territoire français au cours des vingt prochaines années. Le truquage n'est donc pas si énorme...

Considérons donc juste la situation de l'immobilier après guerre.

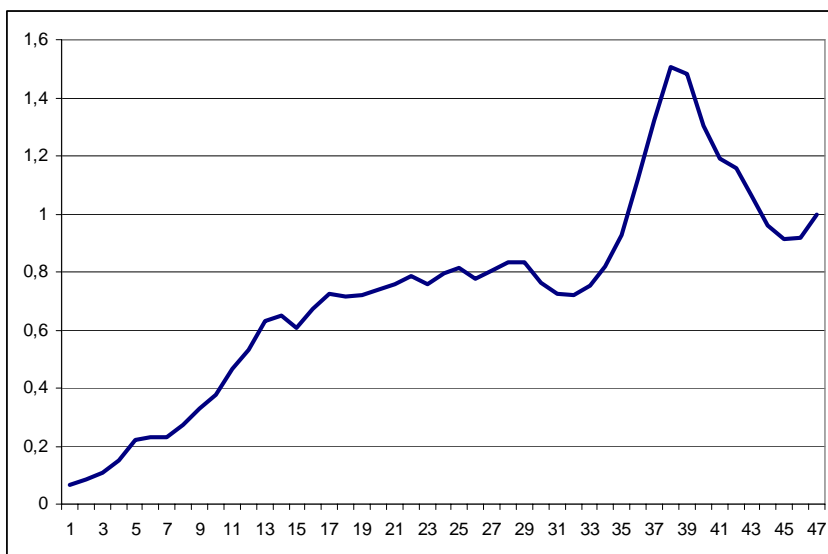
Premier constat, depuis les années 60, l'immobilier progresse et permet de se protéger de l'inflation. C'est un fait. Si on consulte l'indice INSEE du prix des logements anciens, on constate depuis 1953, date à partir de laquelle nous disposons de statistiques pour les loyers (ce qui nous aidera à comparer), que les prix hors inflation ont progressé de 0,9140618226359 à 100 en 1999.

Les prix ont donc été multipliés par 109,40 entre 1953 et 1999 contre 10,65 pour les loyers. La hausse moyenne annuelle, brute d'inflation, est de 9,2% par an pour la possession de mètres carrés immobiliers contre 5,3% pour la location.

A noter que ces données n'intègrent pas la période 1999 à 2006, l'une des plus haussières de l'histoire de l'immobilier (en se plaçant dans l'optique de l'intégration de l'inflation). La raison ? L'INSEE a

lancé des indices trimestriels pour mesurer plus précisément la hausse des prix des mètres carrés depuis la fin des années 90. Nous allons y revenir plus loin.

En intégrant l'inflation et le krach immobilier des années 90, nous parvenons à une progression de 1550% entre 1953 et 1999, soit un rendement moyen de 6,2% par an. Rentable non ? Franchement : OUI ! D'autant que ces chiffres sont encore meilleurs avec la hausse 1999 à 2007 !



Voici la courbe des 46 années pour l'immobilier, entre 1953 et 1999, prenant en compte l'inflation. Elle montre que l'immobilier a terriblement bien protégé de l'inflation depuis 1953. D'autant, encore une fois, que le krach des années 90 diminue considérablement les moyennes long terme de rendement.

En même temps, cette courbe montre que l'immobilier ne monte pas forcément tout le temps...

En effet, au début des années 90, une inflation de 5% associée à une baisse du marché immobilier de 10%, cela fait un trou de -15% en une seule année. En répétant l'opération chaque année entre 1991 et 1995, forcément, la chute est sévère...

Plus récemment, en 2006 et 2007, l'immobilier est resté stable d'une année à l'autre. Pourtant, en intégrant l'inflation, nous obtenons finalement une chute de 2% !

Donc, oui, l'immobilier se révèle, hors périodes de guerres, un excellent placement, qu'il y ait ou non inflation.

Mais non, l'immobilier ne fait pas que monter à long terme !

Pour avoir une excellente probabilité d'obtenir une hausse dans un placement immobilier, il est impératif d'investir à horizon 20 ans. Mon père a investi dans un studio à Paris, XIIème arrondissement en 2001. Il l'a acheté à un vendeur particulier malheureux : celui-ci l'avait payé en 1990 plus cher qu'il ne parvenait à le vendre en 2001 à mon père, soit 11 ans plus tard, le tout, sans intégrer la perte conséquente de pouvoir d'achat créée par l'inflation. Pour cette personne, il est très clair que l'immobilier n'est pas un bon placement à long terme...

Cependant, aujourd'hui, la durée moyenne des emprunts est proche des vingt années, une durée suffisante pour couvrir les périodes de baisse de la pierre.

Enfin, rappelons ici que j'ai précisé précédemment dans ce livre que je n'ouvrirai pas le débat de la valorisation nette d'inflation, mais

brute d'inflation. En effet, les locataires comme les propriétaires sont exposés de la même manière à l'inflation.

Formuler une hypothèse de progression des prix pour les prochaines années

C'est l'objet de ce chapitre. Et là, nous allons vraiment faire une excursion dans le monde de la devinette à l'état pur...

Les prix immobiliers sont actuellement coincés dans un étau. Je ferai abstraction de toute la bande de cinglés qui couine depuis 2004 sur Internet qu'il y a bulle immobilière qui va exploser, ou même qui a déjà explosé....

Nous sommes en 2007 et il serait peut être temps de prendre conscience que ces pessimistes ont eu tort dans leurs prévisions de grand krach !

Je ne prétends pas qu'il n'y aura pas baisse. Mais je dis juste que c'est très malhonnête de clamer pendant des années qu'une forte baisse va arriver, pendant que, dans la réalité, les prix poursuivent leur ascension. Car le jour où la baisse se manifesterait réellement, ces mauvais joueurs diront :

Je vous l'avais bien dit !

Sauf qu'ils omettront de préciser que l'immobilier a grimpé de 15 ou 20% depuis le début de leur discours et que le krach de 30% ne signifie en réalité, par rapport à leur prévision, qu'une simple baisse de 10% !

Les prix sont en étau donc.

A la hausse, il y a plusieurs facteurs : le premier est la pénurie du foncier, ce qui me fait dire que les administrations de tous les pays

concernés par l'envolée de l'immobilier ne sont pas si innocentes et si victimes que cela. A la base du problème du foncier, il y a une gigantesque, monumentale et atomique erreur de planification.

Prenons le cas de la France où nous disposons aujourd'hui de statistiques nombreuses.

Il faut comprendre, par exemple, que la valeur du prix du terrain dans une maison, est passée de 20% en 2002 à 50% en 2007. Ce n'est donc pas les maisons qui ont pris de la valeur, mais bien les terrains, c'est-à-dire l'espace ! Or, à ma connaissance, dans de nombreux pays, les zones constructibles sont organisées par les Administrations et les Etats qui ont tout pouvoir sur ce sujet à travers le PLU, le plan d'occupation des sols.

Elles se sont trompées en ne mesurant pas bien les besoins démographiques de logements des populations.

Quand je disais précédemment que les prix immobiliers étaient régulés par les marchés et donc libres de monter ou descendre, ce n'est pas tout à fait exact. Les Etats ont le pouvoir de contrôler un minimum ce marché en jugulant le nombre de terrains constructibles.

Actuellement, il y a pénurie de foncier et les administrations françaises n'ont absolument rien fait pour y remédier.

J'affirme donc que le pouvoir politique français tient, dans une certaine mesure, le marché de l'immobilier en entretenant la pénurie. Je ne peux pas croire que l'intérêt de la France, comme celui de tous les autres pays, soit la baisse du marché et l'assainissement de la situation. Ce serait mettre en péril l'Economie. Les banques, les assurances, les entreprises de construction, les impôts, mais qui donc, en dehors des Français qui ont besoin de se loger (c'est-à-dire

personne en terme de pouvoir), a intérêt à ce que l'immobilier krache ? Qui ?

Pour cette raison, je n'ai jamais cru à l'hypothèse du krach depuis 2004 et les faits m'ont donné raison !

Autre facteur de soutien

Les prix sont également soutenus par les mutations sociologiques et démographiques. J'ai publié un article sur www.edouardvalys.com à ce sujet.

Je me suis amusé à quantifier cette histoire de démographie. En effet, sous l'impulsion de l'échec du mariage et de l'immigration, tout le monde parle d'un accroissement du besoin de logements. Mais personne n'avance de chiffres justifiés. J'entends par là que beaucoup donnent des quantifications du manque, mais personne n'explique de manière rationnelle la manière de calculer.

Voici le papier en question qui formule une proposition.

La hausse de la demande de biens immobiliers en France EST STRUCTURELLE !

Voici quelques chiffres expliquant pourquoi il y a en permanence de plus en plus d'acheteurs, créant une pression haussière !

Avec une espérance de vie en hausse permanente en France, le besoin en logements augmente mécaniquement. En effet, chaque année, ce sont plusieurs dizaines de milliers d'habitations qui ne sont plus libérées comme dans le passé. Les seniors freinent donc l'offre immobilière...

J'ai lu récemment une déclaration d'un promoteur immobilier affirmant que le nombre de divorces, en perpétuelle hausse, augmentait d'autant la demande en biens immobiliers. J'ai donc cherché à quantifier précisément cette idée en utilisant les données fiscales (Source DGI) du nombre de foyers fiscaux français en 1997, point bas du précédent marché baissier immobilier, puis en 2005, derniers chiffres connus, représentant le plus haut du marché immobilier !

Certes, l'évolution du nombre de foyers fiscaux dépend également de l'immigration, de la balance décès/naissance et de nombreux autres facteurs. Ils représentent donc une approximation, mais ce qui nous intéresse est finalement la quantité de personnes supplémentaires susceptibles d'avoir besoin de se loger. Cela m'a donc semblé être un bon indicateur.

Bilan 1997 (sur les revenus 1996) : 31 millions de foyers fiscaux
Bilan 2005 (sur les revenus 2004) : 34,7 millions de foyers fiscaux

La hausse est donc de 3,7 millions en l'espace de 8 ans ! **Cela représente un besoin moyen annuel potentiel de nouveaux logements de 462.500 !!!** Une sacrée pression acheteuse qui explique probablement l'envolée des prix.

L'Insee donne également une bonne indication de la faillite du mariage : en 1999, il y avait 7.495.000 personnes vivant seules, contre 8.539.000 en 2005, soit 1,1 millions de plus ! C'est autant de logements en plus à fournir.

Les Français achètent de plus en plus de résidences secondaires, ce qui stimule encore la demande : le Sénat fait état en 1991 selon un recensement de 2.840.000 résidences secondaires, contre 3.340.000 en 1999. Et la progression se poursuit depuis.

A la lueur de tous ces chiffres, on voit bien que la demande dispose de sérieux socles. Pour que la bulle immobilière explose et se transforme en krach immobilier comme au début des années 90, il va falloir que de sérieux éléments parviennent à coller une bonne "frousse" aux vendeurs. Car, dans le cas contraire, si la tendance démographique et les comportements amoureux type "vie en solo" se poursuivent, je ne

vois pas bien par quelle magie les prix vont s'effondrer par le simple fait qu'ils cotent au plus haut historique.

Je ne crois plus en France à la hausse pour les deux prochaines années. Mais, je suis toujours en attente de signaux clairs pour une baisse éventuelle des cours ! Au moins, aux Etats-Unis, les éléments sont inquiétants : c'est plus facile d'anticiper l'arrivée d'un marché baissier...

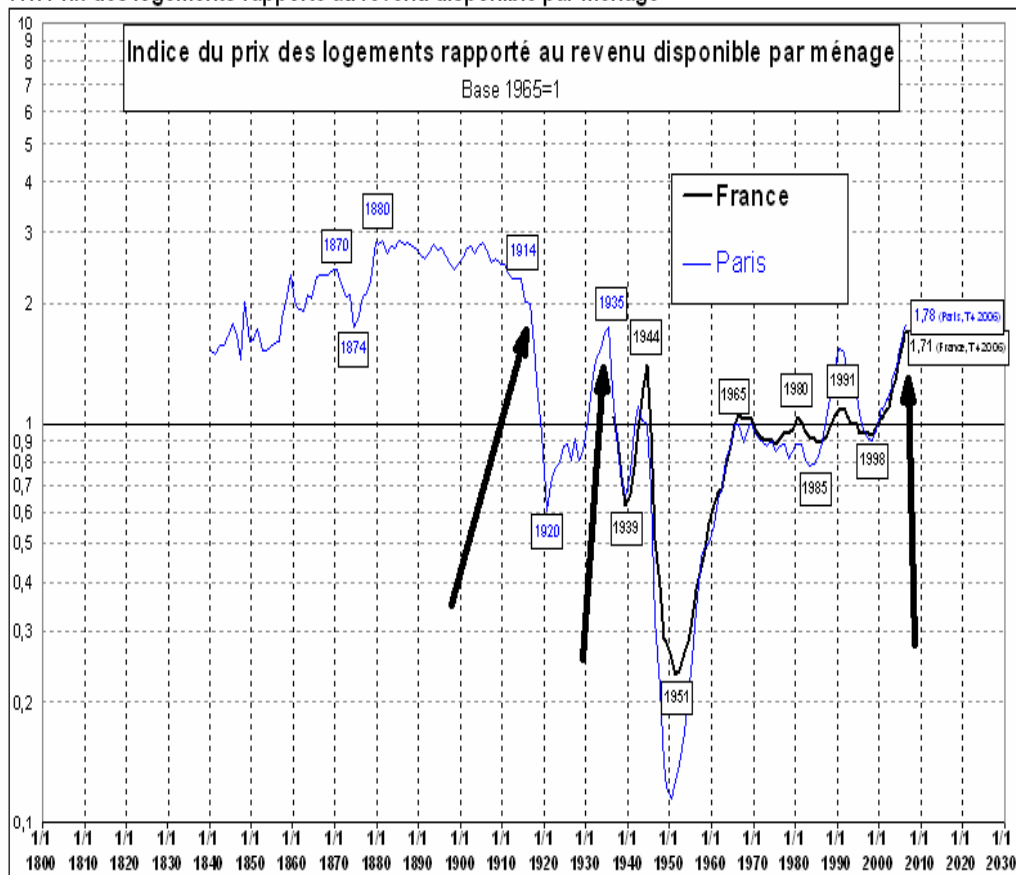
Voilà pour la liste des éléments militant pour des prix immobiliers chers.

Et la baisse

Maintenant, voici les raisons qui stimulent les neurones des annonceurs de krachs à tout va et qui, dans les faits, empêchent aujourd'hui les prix immobiliers de poursuivre leur envolée.

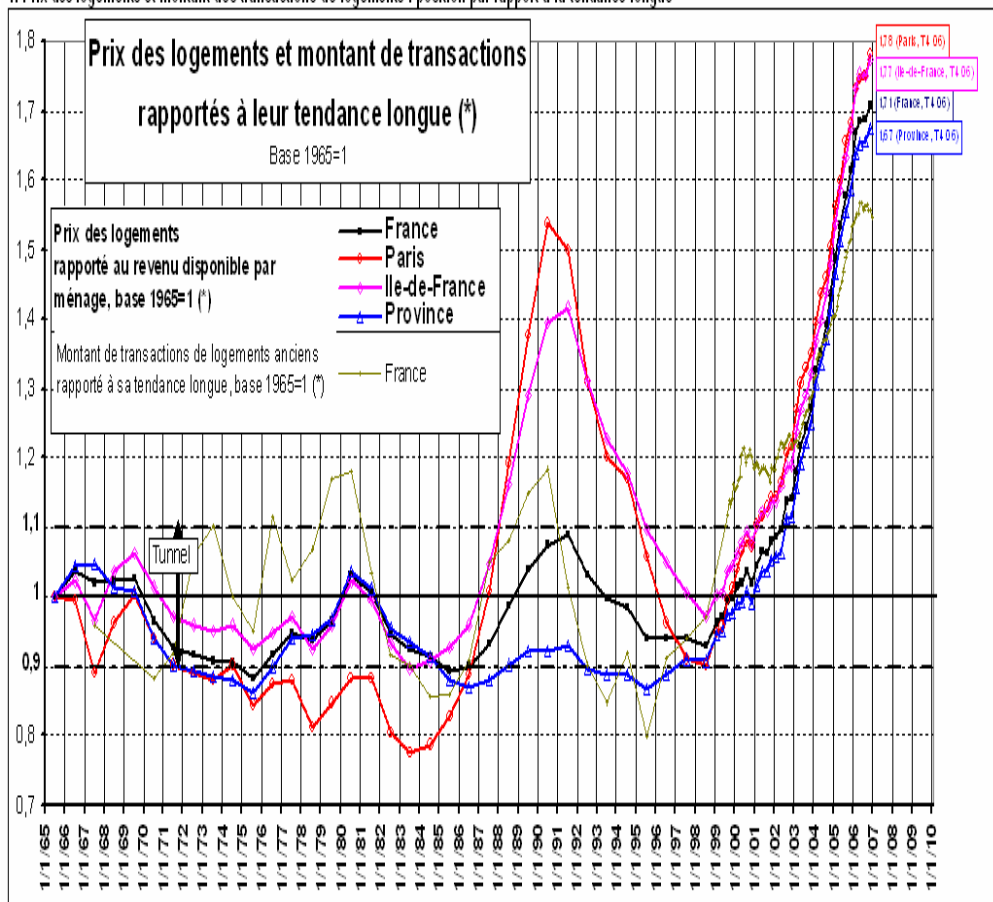
Je vais m'appuyer sur les travaux d'un analyste que j'aime bien : il s'agit de Jacques Friggit, auteur du livre - aux Editions Economica - « Prix des logements, produits financiers immobiliers et gestion des risques ». Vous pouvez retrouver les données que je vais vous présenter maintenant, mises à jour régulièrement sur son site internet : <http://www.foncier.org/statistiques/graphactu.doc>. Elles sont exceptionnelles.

7.1. Prix des logements rapporté au revenu disponible par ménage



Comme vous pouvez le constater sur ce graphique, jamais les Français n'ont eu aussi peu de pouvoir d'achat immobilier qu'en 2007. Il faut remonter au pic de 1935 pour constater un coût aussi exorbitant de l'immobilier en valeur relative, par rapport à notre revenu. Et avant cela, à 1914 ! Il ne faut donc pas être sorcier pour comprendre que le prix de l'immobilier est durablement coincé et ne peut plus grimper comme avant. Les Français ne peuvent tout simplement plus payer !

1. Prix des logements et montant des transactions de logements : position par rapport à la tendance longue



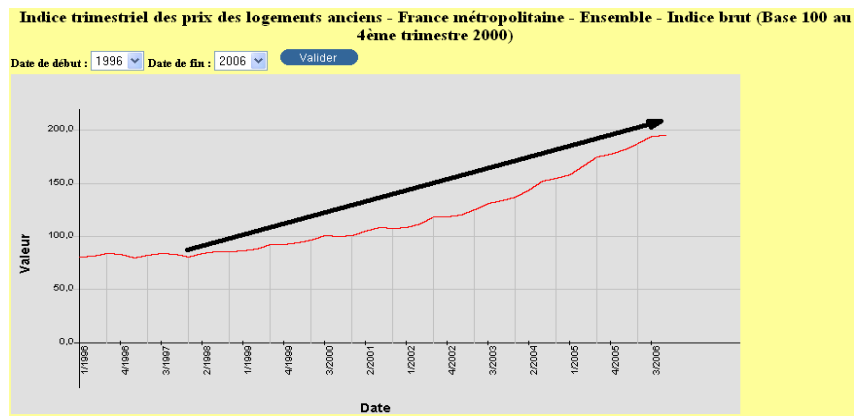
Source: CGPC d'après INSEE, bases de données notariales, indices Notaires-INSEE désaisonnalisés et DGI.

Voici maintenant les courbes de l'immobilier par rapport à la moyenne des progressions depuis 1965. Comme vous le voyez ici, l'excès actuel dépasse très largement le pic de 1990 (au centre du graphique) ayant précédé le krach. Je suspecte que c'est à cause de cette courbe que de nombreuses personnes se sont mises à anticiper un krach en 2004. A TORT! Les prix ont poursuivi leur grimpette... en dépassant le précédent excès de 1990...

Pour les vingt prochaines années, quoi anticiper ?

En se fondant sur la hausse des dix dernières années pour anticiper, serait-ce sérieux ? Il n'y a que les agents immobiliers et les promoteurs immobiliers pour laisser anticiper la poursuite de la hausse... Si vous le désirez, je vous invite, pour calmer vos ardeurs, à aller reconsulter le graphique du pouvoir d'achat immobilier des Français au cours du dernier siècle... Depuis 1914, il n'a jamais coûté aussi cher d'acheter de l'immobilier d'habitation. Par quel miracle les Français pourraient-ils financer la poursuite de la hausse des prix au mètre carré sur le même rythme que celui du passé récent ? Il y a une sorte de limite physique que nous avons atteint. **Il est très peu crédible d'assister à une poursuite de la hausse de la même intensité que celle que l'on vient de vivre, au cours des vingt prochaines années...**

Comme je suis vicieux, je vais vous le mettre ce petit graphique INSEE qui vous fait tant rêver... Regardez ce que vous avez raté ! +143% de hausse en dix ans... Ah si j'avais su... hein ?



Désolé mes lapins, mais la fête est terminée. Il faut oublier. A moins que le grand sorcier Sarkozy nous sorte de son chapeau un vrai tour de magie...

En attendant cette reconversion hypothétique de notre Président en magicien, il nous faut réfléchir sur du concret-plus-probable.

Quelle hausse de l'immobilier pour les vingt prochaines années ? Soyez certain que je me la suis posée cette question (et pas qu'en me rasant le matin, comme dirait qui on sait), moi qui suis adepte, depuis l'âge de 14 ans, du jeu de la prévision économique.

Je suis certain qu'il n'y a plus de place pour une forte hausse, et ce, pour au moins dix ans. Nous sommes en haut de cycle. Les graphiques de Jacques Friggit le montrent clairement : le marché est déconnecté de ses moyennes établies depuis les années 50. Ce genre de déconnexion finit toujours par rencontrer des limites.

Après le point haut de 1990, il a fallu attendre une décennie pour revoir de nouveaux plus hauts ! Implicitement, une progression brute d'inflation de 0% pendant dix ans est tout à fait possible techniquement. Elle a bien eu lieu après un excès moins important que celui en cours existant.

Mais, nous parlons d'un horizon de vingt ans.

Entre cinq et dix ans pour reconstituer le pouvoir d'achat des Français, puis une accélération des prix suite à la démographie française avec la natalité assez forte des années 90 et 2000, qui va entraîner à nouveau des besoins en logements assez forts à partir de 2020 ???

En 2027, j'ignore quelle allure aura le parcours de l'immobilier, mais la hausse à venir - s'il n'y a pas krach - sera proche de la hausse du pouvoir d'achat, en sachant que la hausse des taux d'intérêt va

mécaniquement diminuer le pouvoir d'achat immobilier des Français !

En fait, aujourd'hui, au moment où j'écris ces lignes, mon scénario préféré a la forme d'un V, en démarrant par une stagnation pendant des années avant de finir par une remontée dans la deuxième décennie.

En outre, contrairement aux loyers dont l'augmentation est encadrée par l'Etat en fonction de l'inflation, l'immobilier peut baisser alors que l'inflation est de 4 à 5% par an.

Je vous propose donc d'utiliser trois scénarios extrêmes dans le cadre des simulations d'achat contre location. La vérité se situera avec une très forte probabilité entre ces bornes.

SCENARIO 1 = la hausse des prix des mètres carrés sera identique à celle des loyers, soit environ 3,25% par an en moyenne pendant 20 ans.

SCENARIO 2 (moins probable, mais bon, qui peut affirmer connaître l'avenir avec certitude ?) = la hausse des prix des mètres carrés respectera sa tendance long terme depuis 1953 avec 9% environ de moyenne de progression pendant 20 ans.

SCENARIO 3 (un choix intermédiaire ?) = la hausse des prix des mètres carrés se situera entre les extrêmes autour de 6% par an.

Acheter ou louer votre logement, le piège financier...

Les données du problème variables dans le temps : la question de l'apport personnel

Etes-vous un(e) financier(e) oui ou non ?

Ce court chapitre, je vous avouerais que je l'écris avec beaucoup de plaisir. Combien de cadres supérieurs ai-je rencontré dans ma vie, qui n'avaient pas pris le temps de cette réflexion incontournable ! Ils gagnaient bien leur vie mais gâchaient leur argent acquis durement en ne s'en occupant pas sérieusement. A quoi bon alors travailler, me suis-je souvent posé la question...

La question de l'apport ne peut se résoudre que par l'analyse objective de votre savoir faire en matière de finances, de rendements et de placements.

La clé est le taux d'intérêt - assurances comprises - que vous payez à votre banque : sur 20 ans, il tourne autour des 4,6% au moment où j'écris.

Si vous êtes capable d'obtenir pendant 20 ans un rendement moyen supérieur à 4,6% brute d'inflation : EMPRUNTEZ 100% du montant de votre maison auprès de votre banque et placez vos liquidités !

Mais si vous n'y connaissez pas grand-chose et que vous vous contentez habituellement de placer votre argent en sicav monétaires, alors GLONFLEZ AU MAXIMUM DE VOS CAPACITES VOTRE APPORT et empruntez le solde auprès de la banque pour payer votre maison.

Ce sujet mérite à lui tout seul un livre entier : il s'agit de l'art de faire travailler son argent à long terme.

Je dînais récemment avec un ami parisien qui venait de finaliser sa première opération immobilière spéculative : 30.000 euros de gains en cinq mois, avec peu de travail et une mise de départ de 45.000 euros. Il désirait maintenant acquérir un studio en défiscalisation et rembourser son emprunt avec les loyers.

«Jamais je n'achèterai mon appartement principal, car je me retrouverais endetté jusqu'au cou et les banques refuseraient de financer mes nouvelles opérations spéculatives ».

Clairement, cette personne rentre dans la première catégorie : elle utilise son argent de manière dynamique pour réaliser des « coups ».

Il est fort probable, mais non certain, qu'à horizon 20 ans elle obtiendra un rendement moyen annuel supérieur à celui qu'il faudrait payer à la banque sous forme d'intérêt pour l'achat d'une résidence principale.

Au contraire, je suis entouré également de petites fourmis qui amassent lentement des économies par leurs forces de travail. Ces personnes ne veulent prendre aucun risque sur leur capital durement accumulé. Elles ont donc intérêt à apporter un maximum d'argent dans l'apport initial puisque le rendement de leurs placements est inférieur à celui payé à la banque. En effet, il ne sert à rien de disposer de liquidités qui rapportent environ 3% quand il faut, à côté, emprunter à 4,6%. Il vaut mieux minimiser la taille de l'emprunt en utilisant les ressources disponibles.

Tout dépend donc de votre culture par rapport à l'argent et surtout, de votre comportement et de vos aptitudes.

Il existe de nombreux moyens de gagner entre 5 et 10% par an à long terme, que ce soit en misant sur de l'immobilier ou des entreprises. En acceptant de prendre des risques limités et diversifiés, il est relativement facile de battre le taux de la banque. Si vous ne savez pas faire, vous pouvez toujours lire quelques cours PDF qui ont été écrit pour révéler la manière dont s'y prennent, ceux qui parviennent à le faire. (RDV sur www.edouardvalys.com ou sur www.richeoupauvre.fr à partir de 2008 ou à la fin de ce livre, dans les annexes)

Mais, par expérience, je sais que le problème n'est pas la technique, mais la dimension psychologique des humains... Pour de nombreuses personnes, il est compliqué et bloquant de prendre le temps d'étudier les possibilités d'investissement de manière à faire travailler son argent indépendamment de son travail de tous les jours.

Que l'argent puisse rapporter encore plus d'argent, parfois, tout simplement plus de gains que la seule force de son travail au quotidien, est une chose qui en repousse plus d'un.

Nous sommes en présence de deux mondes, l'argent qui fabrique de l'argent ou le travail qui est rémunéré par de l'argent.

Parvenir à prendre du recul sur son quotidien et à se projeter dans l'avenir à long terme n'est pas du goût de tous.

Il est plus facile et accommodant de se lever chaque matin pour aller « bosser », toucher son salaire en fin de mois, le placer pour une grosse part en monétaire ou assimilé et le solde dans des sicav actions. Zéro question, zéro tracas, pas de bla-bla... Chacun sa logique de vie.

L'important est d'être en accord avec et de savoir pertinemment ce que vous faites. Là est la clé du problème : savoir exactement ce que vous désirez et le faire !

Si l'avenir ne vous intéresse pas, ne cherchez pas trop à fabriquer de l'argent avec votre capital... car attention aux fausses solutions qui consistent à écouter le premier conseiller venu (qui présente bien) pour prendre des risques. Soit vous n'avez pas envie de vous ennuyer avec votre argent et vous l'apportez au moment de l'achat de votre résidence principale, soit vous en voulez plus.

Si vous décidez de battre le taux de la banque à long terme, alors, impossible d'y couper : vous devez vous y immerger en profondeur dans les arcanes de l'investissement, de la finance et de la gestion patrimoniale.

Les pigeons qui désirent prendre des risques, mais sans se prendre la tête, je peux vous garantir que nombreux sont les chacals à les attendre au tournant... Ils sont nombreux ceux qui ont le sentiment

d'avoir agi en prenant des initiatives et des risques... alors que la plupart du temps, au final, ils ne sont pas forcément les grands gagnants de l'histoire... très nombreux...

Déléguer a un coût ; soyez certains que ceux qui font le boulot à votre place vous présenteront toujours leurs factures, et elle sera souvent salée...

Je ne compte plus les centaines de clients qui, par leur laxisme et leurs contradictions, parviennent à un résultat financier contre-productif, sans même en avoir conscience. C'est qu'en effet, il faut déjà se prendre la tête dès lors qu'on souhaite juste estimer et quantifier l'efficacité d'une démarche. Quand on sait derrière qu'il est nécessaire de trimer ensuite pour choisir ses investissements, **autant dire que battre le taux de la banque se mérite !** Donc, soit vous plongez la tête dedans, soit il est préférable de rester totalement en dehors. Les solutions de demi-mesures ont toutes les chances de se terminer de manière un peu amère pour vous...

Pour finir, n'oubliez pas une petite phrase qu'on se répétait avec malice dans la salle de marché où je tradais dans ma jeunesse : **LE CONTROLE RENFORCE LA CONFIANCE...** La messe est dite dans ces cinq mots...

Acheter ou louer votre logement, le piège financier...

Chapitre

7

Les données du problème variables dans le temps : la taxe foncière

C'est une quasi certitude, sauf miracle imaginaire...

En France, les impôts augmentent. Oh ! Quelle surprise... toujours et tout le temps ou presque. En fait, tant que la génération du baby boom issue de la seconde guerre mondiale sera présente dans le système, avec les distorsions énormes que l'on connaît, les déséquilibres budgétaires français subsisteront (ils changent certes de couleur, chômage puis retraite et santé ensuite... mais ils sont toujours là...). Et les impôts aussi.

Question : de combien la taxe foncière a-t-elle augmenté depuis dix ans ? Réponse par une news trouvée sur www.boursorama.com écrite par la revue de l'Habitat.

Progression de + 70 % en 10 ans

Le produit de la taxe foncière a progressé de 71,5 % en dix ans, passant de 13,9 milliards d'euros en 1995, à 24 milliards d'euros en 2005. Pendant la même période, l'inflation a oscillé entre 12 et 13 % et l'indice du coût de la construction a augmenté de 25 %. Cette hausse spectaculaire du produit de la taxe foncière ne s'explique qu'en partie par l'accroissement du nombre de contribuables (l'assiette), qui sont passés de 18,7 millions en 1995 à un peu plus de 22 millions en 2005 (+ 19,5 %). C'est surtout l'évolution des taux fixés par les collectivités et la revalorisation annuelle de la valeur locative des biens, qui expliquent cette flambée. Rappelons, en effet, que les impôts locaux sont calculés à partir de la valeur locative cadastrale attribuée aux locaux par le fisc, en fonction des renseignements qui leur ont été fournis par les propriétaires. Cette base d'imposition, après déduction éventuelle d'abattements, est multipliée par les taux d'imposition votés chaque année par les collectivités locales (Régions, Départements, Communes). Les collectivités, qui doivent faire face aux nouveaux transferts de charges, n'hésitent pas, pour trouver des financements supplémentaires, à accroître les taux. Et l'Etat, qui perçoit 8 % du montant de la taxe foncière au titre des frais de rôle, est également gagnant... Au total, la facture moyenne par contribuable est passée de 743 € en 1995 à 1090 € en 2005, soit + 46,97 % en 10 ans.

Vous aurez compris que, d'un côté l'Etat allège l'impôt direct sur le revenu (la partie visible de l'iceberg), mais que de l'autre, il reprend en main ses pseudo-cadeaux... Est-ce que cela va continuer à l'avenir ? Oh ! que oui. C'est une grande maladie française. +47% de hausse en dix ans équivaut à une progression moyenne annuelle capitalisée de +3,9%. Les taux d'intérêts n'ont pas rapporté autant aux épargnants... Je propose de conserver ce taux à horizon 20 ans et j'en profite pour vous exprimer à nouveau mon dégoût profond par rapport à ce matraquage fiscal que les Français ne méritent vraiment pas !

Les données du problème variables dans le temps : le nombre de fois que vous déménagez en 20 ans

Envisagez vous d'être mobile au niveau professionnel ?

Si vous comptez vous déplacer pour des raisons professionnelles en acceptant des promotions dans de nouvelles régions ou bouger à l'échelle nationale au cours de votre carrière (que ce soit par le biais de changements de postes ou de changements d'employeurs), autant vous dire qu'être propriétaire et déménager ne rime absolument pas avec « efficacité financière ». La location dispose de sérieux atouts dans ce domaine.

Attention, je dois le répéter : nous nous plaçons avec les données du problème immobilier en 2007 et 2008. Si vous croyez au Père Noël, vous pouvez toujours continuer à anticiper la poursuite de la hausse de l'immobilier sur le même rythme qu'au cours de la dernière décennie 1996 / 2006.

Pour les gens plus sérieux, le risque de se faire plumer par l'Etat doit être pris en compte. En effet, à chaque revente d'un bien suivie par un rachat, il existe les frais de notaire qui ponctionnent 7%.

Imaginons une personne mobile qui change de poste tous les cinq ans. Premier achat d'une maison ou appartement à 200.000 euros. Coût des frais de notaires : 14.000 euros.

Cinq ans plus tard, mutation et déménagement. Nouvelle maison à 230.000 euros. Coût des frais de notaire : 16.100 euros.

Deux changements de maison plus tard, avec deux maisons de plus, la première à 250.000 euros et la dernière à 300.000 euros dans 20 ans, c'est 17.500 euros et 21.000 euros qui sont partis en taxe.

Au total, si vous envisagez de changer quatre fois de logement principal au cours des vingt prochaines années, vous partez avec un trou financier de 68.000 euros.

La hausse nécessaire des cours de l'immobilier pour compenser cette première dépense est de 25% minimum en vingt ans.

En comparaison, une personne qui compte passer les vingt prochaines années de sa vie dans la même maison, réalise une substantielle économie de 68.000 euros bruts, auxquels il faut rajouter la capitalisation des intérêts si cet argent était placé. Le gain quasi mécanique est de 100.000 euros... Ainsi, c'est environ 50% de

hausse de l'immobilier qui sont englouties dans les taxes. Avec +140% de hausse en dix ans, peu de personnes se sont penchées sur la question. Mais ce détail va prendre une ampleur importante au cours des vingt prochaines années, car la hausse sera presque obligatoirement inférieure à la progression de ces dix dernières années. Il est donc certain que la mobilité professionnelle va devenir difficilement compatible avec la possession d'un bien immobilier.

Outre le professionnel, le côté personnel joue également

Les raisons de déménagements multiples ne sont pas toujours d'ordre professionnel. Non seulement, en effet, nous sommes amenés à changer plusieurs fois de métiers au sein d'une même vie, mais également la durée moyenne de vie avec nos partenaires amoureux est en chute libre. Le taux de divorce explose. Le mariage a du plomb dans l'aile... C'est autant de raisons en plus qui amènent à changer de logement principal.

Autre scénario, qui frise la débilite profonde celui-là, il s'agit des jeunes couples âgés de 25 / 27 ans en primo-accédant. Leurs grandes phrases ?

Il ne sert à rien de jeter à la poubelle chaque mois son argent dans un loyer... Ah bon ? Comme si payer des intérêts à une banque était plus malin et plus rentable...

Ces personnes ont peu de moyens financiers la plupart du temps. Elles sont donc condamnées à emprunter massivement auprès de leurs banques, sur des durées extrêmement longues, 25, voire 30 ans aujourd'hui. Si au moins un tiers de ces couples explosent en divorce, il y a aussi le « facteur bébé ». Deux enfants et le premier logement acheté en se saignant aux veines, devient vite trop petit : le déménagement est quasi mécanique au bout de quelques années. Pour peu que le marché immobilier n'ait pas suffisamment grimpé

pour compenser les frais de notaire, alors que 90% des remboursements ne concernent que les intérêts des premières années, on se retrouve avec une opération financière plus que contre-productive.

Je garde le meilleur pour la fin : certains, dans cette catégorie si naïve des jeunes primo-acquérents, ignorent l'existence des crédits transférables. Cela signifie qu'ils empruntent et remboursent intégralement leur banque à chaque changement de maison, en payant les pénalités liées aux remboursements anticipés. Au lieu de changer le logement principal servant de support à la garantie tout en gardant un seul emprunt au cours de vingt ans, ils se font royalement plumer en rétribuant à la fois l'Etat et les banques. Et le pire est qu'ils sont souvent satisfaits de leur stratégie... Certes, depuis dix ans, la forte hausse a gommé ces genres d'erreurs en compensant largement par des plus-values parfois faramineuses. Mais, encore une fois, la fête est finie ; l'avenir a très peu de probabilité d'être aussi tolérant, vis-à-vis de ces grossières erreurs de gestion, que le passé récent. Méfiance...

Quant à la question des déménagements, vous devez stratégiquement vous interroger pour savoir si vous êtes du genre « vie stable » ou au contraire « vie assez agitée », avec plein d'aventures professionnelles et amoureuses. La mobilité tous azimuts a un coût prohibitif en France !

Les données du problème variables dans l'espace : les loyers et les prix du mètre carré immobilier

Changeons de dimension : oublions le temps, place à l'espace !

Depuis quelques dizaines de pages nous discutons essentiellement de tous les paramètres qui varient dans le temps. Il existe deux autres composantes qui rajoutent une couche de subtilité, pour choisir au final si nous devons louer ou acheter notre logement principal : l'immobilier n'est pas un bien standard. Selon les lieux, à une même date donnée, vous ne payez pas le même prix pour obtenir la même quantité de mètres carrés.

C'est simple à comprendre : que vous habitiez Nice, Paris ou Nantes - voire dans un bled que personne ne connaît - si vous désirez acheter une action de la société L'OREAL cotée en Bourse, chacun aura le même titre en portefeuille avec les mêmes droits et la même valeur.

Pour l'immobilier, il n'en est rien. Ce chapitre est très important : le marché de la location ou de la vente dans l'ancien n'est pas efficient. Il existe de nombreuses distorsions, dans des fourchettes allant de 10 à 30 ou 40%, dues au fait que : soit que les propriétaires sont mal informés des prix de vente, soit que les acheteurs n'y connaissent rien.

La preuve pas plus tard que cette semaine, je signe l'achat d'une studette à Rennes à 3500 euros le mètre carré en plein centre, de très bonne qualité, alors que le prix moyen est de 4400 euros pour ce genre de produits... 900 euros d'économie par m² acheté !!!

Au sein d'un même quartier, en fonction de l'étage d'un immeuble, du voisinage, de la vue sur mer, sur parc ou autres, les prix varient, à surfaces identiques. Une décoration particulière, une exposition aux bruits ou aux odeurs et les prix varient de 20 ou 30%.

Paris dépasse les 7.000 euros le mètre carré contre parfois 1.500 euros en Province. Donc, selon les régions, les enjeux de l'accession à la propriété ou à la location ne sont pas les mêmes.

En outre, ce n'est pas parce que la tendance globale française des prix immobiliers grimpe que toutes les zones géographiques vont répliquer à l'identique et au même moment la même quantité de hausse. Rien n'est linéaire. Il y a en permanence des opportunités et des distorsions. Sans parler des simples effets de mode qui apparaissent de temps à autre.

Hormis le marché en lui-même, les variations peuvent également dépendre des caractéristiques du vendeur. Si ce dernier a un prêt relais sur le dos, une succession avec des déchirements familiaux, un besoin pressant d'argent, les prix de vente seront bien différents de ceux obtenus avec des vendeurs qui n'ont pas besoin d'argent à court terme !

J'ai écrit un livre sur ce sujet COMMENT ACHETER SON LOGEMENT MOINS CHER GRACE A INTERNET qui reprend toutes les astuces qui existent pour obtenir de meilleurs prix. Et elles sont nombreuses autant qu'efficaces. Il est vraiment dommage de ne pas les exploiter systématiquement par méconnaissance, tant elles en valent la peine ! (sur www.edouardvalys.com ou www.richeoupauvre.fr)

Bref, vous aurez compris que l'immobilier est comme une boîte de chocolats : vous ne savez jamais ce sur quoi vous allez tomber. Et il y a des heureuses surprises comme de moins bonnes.

Ce qui nous intéresse dans ce livre, c'est le rapport entre la progression des loyers et celle des mètres carrés.

C'est une notion fondamentale. Il est impossible d'acheter un bien sans le prendre en compte.

PLUS les prix au mètre carré sont élevés et déconnectés des prix à la location et PLUS il y a avantage à louer.

Inversement, PLUS vous parvenez à acheter un bien bon marché et MOINS, vous avez intérêt à louer.

EN CONCLUSION DE CETTE PREMIERE PARTIE

L'ensemble des principaux paramètres a été discuté. Nous savons maintenant que le choix d'achat contre location dépend de données impossibles à généraliser.

Il est temps maintenant de passer à la modélisation en elle-même et de consulter les résultats des principales stratégies intégrant les spécificités que vous rencontrez dans votre vie.

Partie 2 :

Les réponses !

Acheter ou louer votre logement, le piège financier...

Chapitre

1

Une épine aux pieds à enlever tout de suite

Cela s'appelle une manipulation

Non, je ne donnerai pas de nom. Pourtant, il existe au sein des principaux journaux de notre pays, je précise, des journaux au-dessus de tous soupçons, que tout le monde considère comme sérieux et compétents... des journalistes à qui il manque quelques neurones et des rédacteurs en chef qui ont un drôle de sens du travail de relecture / validation...

Sur le sujet compliqué du choix de l'achat contre location, voici comment ces médias procèdent. Attention, il s'agit d'un poison intellectuel dont vous devez vous protéger...

Petite précision, j'ai été journaliste financier entre 1994 et 2001. J'ai cotoyé ce milieu de l'intérieur. Je ne parle pas de la presse financière pure, mais des grands médias français. Quand on connaît certains des personnages qui travaillent dans cette presse généraliste en ayant les chevilles plus épaisses que mes cuisses, je ne peux que tourner en dérision la maigreur de leur niveau de réflexion... Le contraste est saisissant entre le niveau de débilité professé par certains dans leurs articles, et leur sensation d'être vraiment super-intelligents. Bien sûr, il existe des vrais journalistes qui font un travail remarquable. Mais on rencontre également des spécimens dignes du film de Francis Veber et de ses dîners du mercredi soir... En outre, j'ai toujours été stupéfié par la fascination des Français vis-à-vis des médias. Plus un journal est connu, célèbre et respecté, plus il devient évident pour tout le monde que jamais aucune grossière ânerie ne peut y être écrite. Ah bon ? Comme si la célébrité rendait parfait...

Bah tiens ! Je m'en vais vous en montrer une toute belle, moi, de ces perfections... légèrement imparfaites !

Pour bâtir leur comparaison entre l'achat et la location, ces médias prennent le montant de l'apport, le coût de la mensualité de remboursement à la banque, et rajoutent les charges et frais de propriétaires.

Ensuite, en face, ils retiennent le coût du loyer, parfois déduisent le rendement généré par l'apport de ceux qui achètent un bien...

Et ? Et c'est à peu près tout. Puis, on a généralement le droit à la conclusion, qui, vous vous doutez bien, est gratinée, avec une bonne couche bien épaisse ...

Halte à la légèreté ! Creusons mes chers lecteurs ! Creusons ensemble pour plus de vérité !

Quel est, en réalité, le vrai problème ?

En fait, il existe un décalage entre le coût du loyer et le coût de l'achat d'un mètre carré ! Pour comparer ce qui peut l'être, il est impératif de prendre un bien d'une surface identique et de tout ramener en pouvoir d'achat par mètre carré.

Je m'explique.

Si un 50 m² coûte à l'achat 1.200 euros de remboursements mensuels avec un apport de 25.000 euros au départ, alors que le même 50 m² en location dans le même immeuble est accessible à 800 euros de loyer par mois, il faut obligatoirement déduire et placer chaque mois 400 euros en faveur de la location, en plus de la rémunération mensuelle des 25.000 euros également en faveur de la location.

Dans le cas contraire, avec le raisonnement de « nos grands journalistes qui ne racontent que des trucs vrais », cela revient à comparer un bien de taille différente. En effet, avec un budget de 1200 euros de loyers mensuels, ce n'est plus un 50 m² qu'on peut se payer, mais un 70 m² en location !!!

Voilà une bien belle épine...

Générer un flux positif de trésorerie de 400 euros par mois pendant vingt ans, quand en plus, on change à quatre reprises de maison au cours de cette longue période, avec de tels paramètres de vie, je peux vous garantir que « jeter son argent » à la poubelle chaque mois dans un loyer n'est finalement plus si débile que cela...

Il faut donc bien comprendre que louer augmente, à court terme, le pouvoir d'achat en libérant des liquidités. Il faut aussi saisir qu'acheter un bien ne peut s'envisager, dans l'évaluation, sans prendre en considération les niveaux de loyer de la zone.

Acheter ou louer votre logement, le piège financier...

Hors critère financier, il faut également prendre en compte les aspects psychologiques et humains

C'est hors sujet, mais tellement vrai...

Posséder son logement principal est différent - au niveau du degré d'implication - que de le louer. Etre chez soi peut avoir un coût financier. Mais il ne faut pas être dupe, il existe une dimension plaisir, affective et sécuritaire qu'un bien loué ne pourra jamais compenser.

Les êtres humains s'attachent à des lieux, des objets, des personnes et des animaux.

Derrière ce mécanisme du lien, ne peut pas être évacuée la dimension de contrôle et de pouvoir, ou du sentiment de puissance. Elle sera toujours là pour la majorité d'entre nous.

Il est plus que certain que posséder son habitation principale quand on approche de la retraite et qu'on devient plus faible, est un confort. La stabilité et la sécurité sont des données plus ou moins importantes selon les personnes. Et ces paramètres varient dans le temps en fonction de nos âges respectifs.

De nombreuses études psychologiques ont néanmoins mis en évidence que le choc le plus intense qu'un Français pouvait vivre dans sa vie, n'était pas, contre toute attente, le chômage ou un divorce, mais un déménagement de résidence principal. C'est l'expérience qui inquiète et stresse le plus les Français.

Il faut donc être aveugle pour ne pas comprendre que la possession de son logement a quelque chose de rassurant ! A charge pour chacun de ne pas se faire, ensuite, plumer...

J'espère qu'avec les pages suivantes, vous développerez un sixième sens qui vous permettra de ne pas vous égarer dans la prairie, un brin mal fréquentée, de l'immobilier d'habitation...

Scénario des personnes qui vivent au même endroit pendant 20 ans et plus... dans une maison en périphérie de villes de province

Le boulot d'auteur est parfois compliqué...

Comment vous présenter toutes les hypothèses dans ce livre ? Je suis condamné à faire, à partir de maintenant, un livre à tiroirs.

Premier scénario étudié, celui du locataire - ou du propriétaire - qui ne déménage jamais au cours des vingt prochaines années.

Prenons l'hypothèse d'une maison en banlieue d'une grande ville de province (située à une dizaine de kilomètres du centre ville) d'une

valeur de 240.000 euros, de 110 à 140 m², avec un jardin inférieur à 1000 m².

En face, il faut payer environ 700 euros de loyer par mois pour jouir du même bien.

La clé est dans ce coût entre location et prix des mètres carrés. Il faut sentir le rapport de forces entre les deux options. Je vais vous fournir quelques points de repères dans les chapitres suivants.

Passons aux paramètres financiers

Commençons avec des hypothèses où le couple n'a AUCUN apport financier au départ et emprunte donc tout à la banque.

Prix acquisition : 240.000 euros

Apport : 0

Frais de notaire : 16.800 euros

Frais sur prêt : 5100 euros

Durée du prêt : 20 ans

Taux : 4,3%

Assurance mensuelle : 35 euros

La mensualité à payer est de **1 664** euros. Bien entendu, ces paramètres varient en permanence avec les offres commerciales des banques et le niveau des taux d'intérêt. Cependant, ces modifications mineures n'empêchent pas de comprendre le raisonnement principal.

En face de la mensualité de 1664 euros, le loyer est de 700 euros. Le différentiel est donc de **964** euros par mois en faveur de la location ! Cela signifie que si vous achetez, vous dépensez 1664 euros dans un remboursement d'emprunt à la banque. Si vous louez, vous donnez

700 euros à votre propriétaire et vous épargnez le solde de 964 euros sur un compte.

Bien sûr, nous raisonnons en théorie, car, quel locataire aura la discipline d'épargner tous les mois le montant qu'il économise à louer au lieu d'acheter ? A peu près personne ! Mais nous sommes là pour évaluer l'intérêt d'un point de vue financier. Un locataire qui n'épargne pas signifie tout de même qu'il dépense son argent autrement et qu'il a, en conséquence, un niveau de pouvoir d'achat supérieur à celui de l'acheteur ! L'achat d'un logement a comme principal atout de forcer à l'épargne, la banque se rappelant à votre bon souvenir en cas de relâchement de votre part...

Passons maintenant aux autres critères.

Quand on possède une maison, il existe des frais d'entretien : comme disent souvent les propriétaires, « il y a toujours quelque chose à faire dans sa maison » ! Les dépenses vont de la toiture aux peintures, et autres aménagements. Partons sur une dépense moyenne de 1.500 euros par an pendant vingt ans, même si des spécialistes estiment que les frais d'entretien sont supérieurs, en moyenne, à ce tarif !

Travaux : 1.500 euros

Taxe foncière : 500 euros (la première année...)

Crédit d'impôt Sarkozy : -1500 euros (les cinq premières années)

Progression moyenne du coût de la taxe foncière en pourcentage par année : 3,9%

Passons aux données sensibles... faisons un premier test en dehors des propositions initiales pour illustrer la mécanique.

Inflation des loyers : 4% par an pendant 20 ans

Progression de la valeur de la maison : 4% par an pendant 20 ans - hypothèse basse - et 9% par an pendant 20 ans - hypothèse haute.

La rémunération du capital placé à long terme, issu du différentiel entre le coût du loyer et le coût du remboursement de la mensualité, sera calculée avec un taux de 7%. Ce chiffre représente la hausse moyenne à long terme, depuis deux cents ans des marchés actions, établie par les chercheurs. Il est bien sûr possible d'obtenir plus ou moins, en fonction de ses aptitudes.

LES RESULTATS AU BOUT DE 20 ANS avec une hausse de 4% des prix

Ils sont favorables au propriétaire, eh oui ! Malgré les 900 euros d'épargne mensuelle dégagée et placée. Etonnant non ? En fait, au bout de la période, le propriétaire possède une maison d'une valeur de 505.000 euros qui lui aura coûtée 174.000 euros en frais d'intérêts et autres, 261.900 euros d'épargne forcée avec les remboursements des traites à la banque et enfin, environ 68.000 euros de pure plus-value !

En face, le locataire aura accumulé au bout de toutes ces années, avec le différentiel loyer contre remboursement, un capital de 442.000 euros, soit un écart négatif d'enrichissement de 62.700 euros en faveur du propriétaire.

Cette première situation est richissime d'enseignements.

Commençons par le propriétaire : avec une progression de la valorisation de sa maison de 4% par an en moyenne pendant 20 ans, il ne réalise, en fait, que 68.000 euros de plus-values réelles, nettes

de frais ! C'est peu. Cela signifie qu'il est impératif que l'immobilier progresse d'au moins 3,2% par an pour que le propriétaire couvre ses frais ! Sinon, il perd de l'argent !

En simulant avec une hausse moyenne des prix de 9% par an au lieu de 4% en hypothèse basse, le scénario est forcément très avantageux. Le propriétaire encaisse une plus-value de 994.000 euros, soit un écart par rapport au locataire de 791.000 euros. Si ce dernier place son apport à 9% également au lieu des 7% retenus, l'écart reste très conséquent, puisque la différence est encore de 660.000 euros.

Bref, dans tous les scénarios il est plus intéressant, à long terme, d'acheter que de louer avec ces conditions de marché immobilier de départ (loyer de 700 euros contre 1 600 euros de remboursements).

Attention néanmoins à ne pas raconter de bêtises : les gens expliquent qu'il vaut mieux acheter que louer, car quand arrive l'âge de la retraite, il est très dur de payer un loyer alors qu'en possédant son logement principal, il n'y a plus rien à financer. C'EST FAUX ! FAUX ET FAUX !

Le locataire qui a placé chaque mois son argent issu du différentiel entre loyer et remboursement, dispose, au final, d'un capital de 442.900 euros. Cela lui rapporte, à 7%, l'équivalent de 28.975 euros en année 20. Le montant des loyers réévalués est de 17.700 euros par an. Cela signifie concrètement qu'en année 21, le locataire paye son loyer et dispose encore de 11.000 euros, soit à dépenser, soit à épargner ! La difficulté de paiement est donc tout-à-fait absente !

Autre point intéressant, au bout de 20 ans, le propriétaire ne dispose d'absolument aucun capital. Tout est immobilisé dans sa maison. En face, le locataire se retrouve à la tête d'un capital de 442.000 euros de cash, une somme qui en fera rêver plus d'un ! Pour que le

propriétaire se retrouve dans la position du locataire et finalise son avantage financier acquis, il est impératif qu'il extraie son cash en vendant sa maison... puis en devenant locataire... amusant non ?

Je n'ignore pas que les crédits hypothécaires « made in US » débarquent en France en 2007. Nul doute qu'ils permettront aux propriétaires, à horizon 20 ans, de récupérer du cash à partir de la valeur de leur maison.

Tout aussi paradoxal, le capital immobilisé du propriétaire dans sa maison se valorise avec la hausse du marché de l'immobilier à long terme, tout en lui servant de toit pour dormir.

L'option qui consiste à acheter présente donc un double emploi pour un même coût !

Contrairement au locataire qui doit placer son argent et éventuellement subir le poids de la fiscalité, son capital accumulé ne lui étant d'aucune utilité pour dormir sur un plan strictement pratique...

Et après ?

Oui, après la période de 20 ans, que se passe-t-il ? Le propriétaire n'a plus aucun remboursement à réaliser. Ses flux de trésorerie deviennent positifs par rapport au locataire. Petit à petit, il regagne le terrain perdu sur le plan de l'argent comptant, car au-delà de 20 ans, le locataire continue à payer un loyer qui ponctionne le rendement de son capital accumulé. Ce dernier ne progresse pas aussi vite.

Conclusion ?

Il paraît très sensé, avec ces paramètres initiaux, de miser sur l'achat plutôt que la location, tout particulièrement lorsqu'on est situé dans

la tranche d'âge 25 / 35 ans. Car cela laisse espérer un scénario qui s'étale à horizon 50 ans au moins. Du coup, les vingt premières années sont négatives au niveau financier en terme de trésorerie (le propriétaire ne possède qu'une maison alors que le locataire dispose de 442.000 euros en cash), mais les trente années suivantes inversent la vapeur.

Revenons maintenant aux paramètres proposés au début de ce livre

Hausse des loyers de 3,25% par an et hausse de l'immobilier de 3,25% par an.

Comme je le disais précédemment, en achetant sa maison on connaît son prix de revient à l'avance. Une maison de 240.000 euros coûte 174.000 euros de frais à horizon 20 ans, si on intègre tout (paramètre été 2007). Cela signifie que la progression doit être d'au moins 3,25% par an pour tout juste compenser ces frais.

Conséquence logique avec cette hausse moyenne de 3,25% des prix au mètre carré, la location obtient un meilleur score que l'achat, puisqu'au bout de vingt ans le locataire dispose d'un capital de 472.000 euros tandis que le propriétaire possèdera une maison d'une valeur de 440.000 euros, soit un écart de 32.000 euros en sa défaveur.

Au contraire, avec une hausse de 6% ou 9%, le propriétaire compense largement ses coûts et dépasse le locataire dans le match.

Conclusion pour une maison en province : si vous êtes très pessimiste à horizon 20 ans sur le marché de l'immobilier, n'achetez pas, louez ! Vous y gagnerez financièrement.

Ce qui est intéressant à noter, c'est que la simple variation des loyers de 3,25% de progression capitalisée au lieu de 4% par an fait basculer assez nettement les résultats financiers en faveur du locataire. Si vous connaissez le moyen de louer un logement principal avec une progression très limitée des loyers, pour la période 2008 / 2018 par exemple, n'hésitez pas une seconde. N'achetez pas. Les probabilités de hausse des m² pour les propriétaires sont faibles. Cela signifie que l'espoir de plus-value est relativement limité et a beaucoup de chance de ne pas pouvoir compenser les frais liés à l'achat. Votre différentiel mensuel loyer contre mensualité bancaire vous rendra nettement plus riche à horizon 10 ans, à condition encore une fois de bien choisir votre zone immobilière.

L'impact de l'apport

Je vais maintenant faire varier le paramètre « apport », toujours avec cette maison de 240.000 euros et un loyer équivalent de 700 euros. Imaginons que nos acquéreurs fictifs disposent de quelques économies. Disons pour commencer, 20% du prix de la maison, soit 48.000 euros.

LES RESULTATS AU BOUT DE VINGT ANS avec une hausse de 3,25% :

L'écart se creuse en faveur du locataire. Normal, il s'agit du mécanisme des intérêts composés. En matière de finance, rien ne peut remplacer le temps. Plus vous démarrez tôt avec une somme élevée, plus vous touchez à long terme. Le locataire finit en année 20 avec un capital de 501.000 euros en cash, alors que le propriétaire conserve une maison de 440.000 euros, soit un différentiel de 60.000 euros.

Ce chiffre met le doigt sur votre aptitude à gagner de l'argent avec vos économies. En effet, rappelons ici que j'ai choisi un taux intermédiaire de rentabilité de 7% par an pour l'argent placé. Alors que nous avons simulé une hypothèse de hausse de l'immobilier de 3,25% par an. En tant que propriétaire, si vous mettez un apport dans votre maison, il est impératif que vous anticipiez une hausse élevée de l'immobilier à long terme, car cela revient à investir votre argent dans de la pierre, tout en vous logeant au passage... Encore une fois, si vous ne savez pas comment gagner 7% par an et que vous êtes abonné aux sicav monétaires de votre banque, alors oui, il n'est pas inutile d'apporter votre argent pour l'acquisition, car à horizon 20 ans, le marché de l'immobilier a de bonnes chances de battre la performance du monétaire.

Imaginons maintenant que l'immobilier grimpe de 6% par an et non 3,25%.

Immédiatement le scénario s'inverse. Normal ! La plus-value potentielle sur la maison du propriétaire explose à 313.000 euros, coûts, frais et épargne déduite. Au final, le prix de vente de la maison grimpe à 726.000 euros, alors que le locataire aura accumulé un cash de 501.000 euros, soit un écart de 224.000 en faveur du propriétaire.

Si une hausse de 9% par an a lieu, comme cela a été le cas en France depuis quelques décennies, la maison cote 1.234.000 euros.

Ainsi, malgré un apport de 20% et un placement annuel à 7% par an, le locataire se retrouve avec un déficit de 732.000 euros par rapport au propriétaire ! Même s'il avait placé son capital à 10% par an en moyenne au lieu de 7%, il ne parviendrait pas à compenser les plus-values du propriétaire.

L'explication ?

C'est là aussi normal. Le propriétaire investit au départ en année 1, 240.000 euros qui travaillent, année après année, à 9%. En face, le locataire place, certes, 48.000 euros plus 700 euros par mois, mais, il ne pourra jamais rattraper le retard au niveau du temps. 48.000 euros ne peut pas lutter contre 240.000 ! Je le répète : en matière de finance, rien ne peut lutter contre le temps qui s'écoule. C'est votre plus précieux allié. J'ai calculé : pour que le locataire compense son retard, il faudrait qu'il puisse placer son argent à 13% par an en permanence...

En outre, vous noterez que le propriétaire apporte 48.000 euros. Du coup, ses mensualités baissent à 1365 euros contre 1664 euros sans apport. Mécaniquement, l'écart diminue entre la mensualité de la banque et le loyer à payer pour ne plus représenter que 665 euros contre 964 euros précédemment. Le locataire perd donc un flux de trésorerie positif d'environ 300 euros par mois.

Poursuivons sur l'apport.

Simulons un propriétaire qui dispose de 50% du cash au moment de son achat. Vous avez maintenant compris la mécanique. Acheter une maison coûte cher en intérêts et en frais, mais on récupère, en contrepartie, un gros effet de levier, puisqu'on investit une belle somme au départ dans des pierres qui permettent, à la fois de se loger et en même temps de gagner de la valeur. En face, le locataire a besoin de beaucoup plus de temps pour se constituer une épargne à travers le différentiel loyer / mensualité.

En augmentant l'apport du propriétaire, c'est autant d'argent en plus pour le locataire à placer dès le départ. Donc, l'effet de levier de l'emprunt joue moins. Et vous allez le voir, le match change totalement de couleurs...

Apport = 131.000 euros, soit 50% de l'achat de la maison avec frais de notaire et de dossier.

LES RESULTATS AU BOUT DE VINGT ANS avec une hausse de 3,25% par an :

Le propriétaire dispose toujours de sa maison valant 440.000 euros, tandis que le locataire se retrouve avec une somme de 558.000 euros, soit un écart positif en sa faveur de 118.000 euros. Qui a dit que payer des loyers était jeter de l'argent par les fenêtres ?

A tous les pessimistes qui anticipent un krach notoire de l'immobilier et le retour de la déflation, il est très clair qu'il faut louer si vous disposez d'un apport de 50%. Le point mort pour le propriétaire est une hausse moyenne annuelle de l'immobilier de 4,6% contre 3,25% sans apport financier.

En clair, si l'immobilier ne grimpe pas d'au moins 5% en progression capitalisée par an, la location est vraiment conseillée.

En revanche, imaginons que l'immobilier baisse à horizon 5 ans et que vous placiez à ce moment là votre achat de résidence principale, la situation sera assainie en terme de probabilités de hausse des m² à long terme. L'achat sera alors pratiquement gagnant dans tous les cas de figures par rapport à la location sur une période de 20 ans !

Acheter ou louer votre logement, le piège financier...

Chapitre

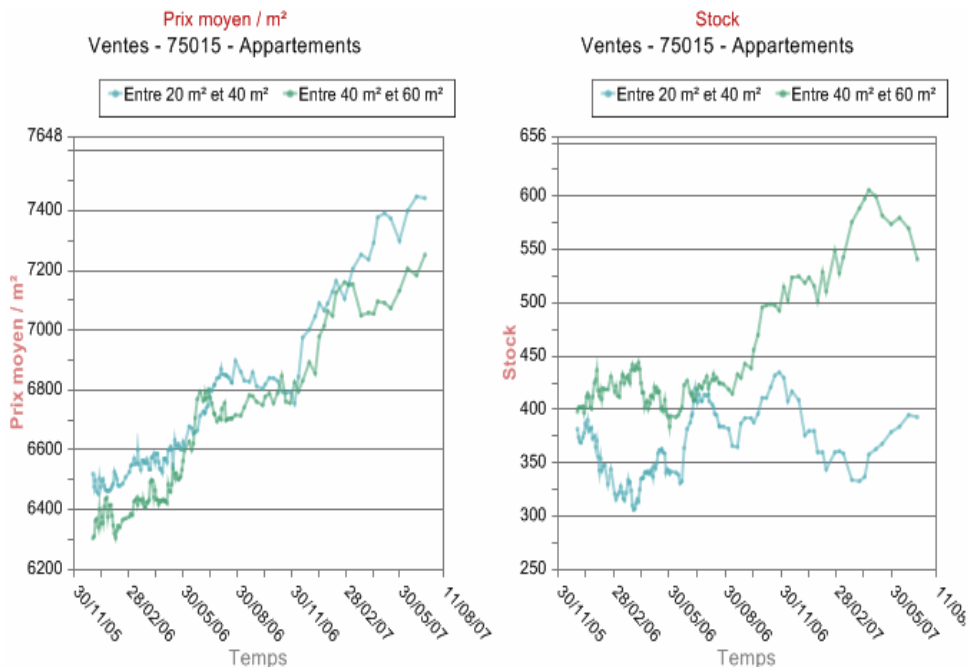
4

Scénario des personnes qui vivent au même endroit pendant 20 ans et plus... dans un appartement à Paris

Illustration du rapport de forces existant entre loyer et prix des mètres carrés

Combien coûte un appartement d'environ 50 m² dans le XV^{ème} arrondissement à la mi-2007 ? Nous disposons actuellement sur notre site www.cotation-immobiliere.fr, d'un robot qui analyse en permanence 800.000 annonces immobilières réparties sur toute la France, classées par code postal.

Si je tape 75015, j'obtiens les données suivantes :



Source : www.cotation-immobiliere.fr

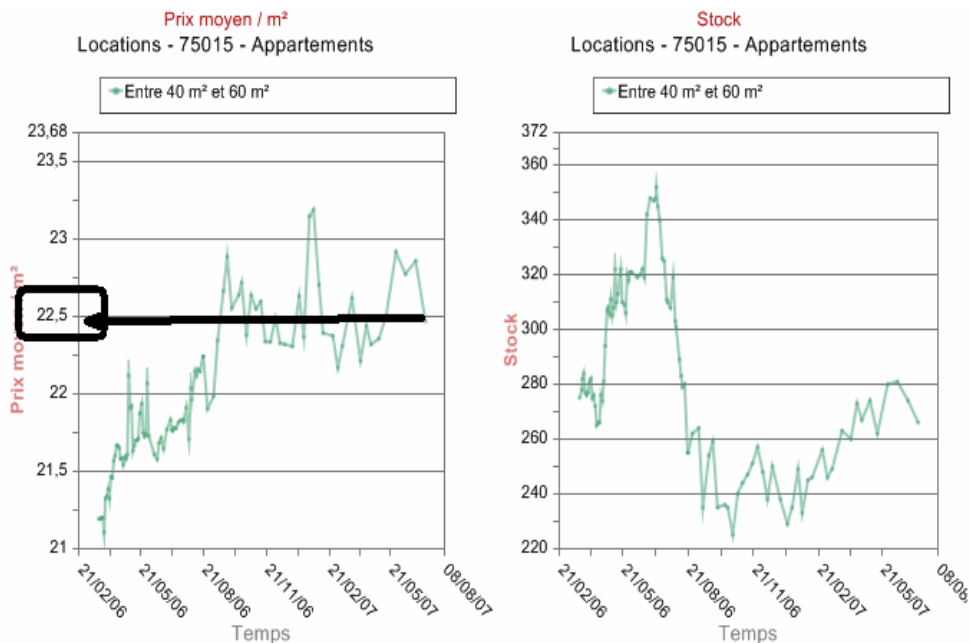
Je sais immédiatement (que les prix continuent de grimper depuis deux ans... en regardant la case à gauche du graphique ci-dessus) qu'il y a 550 appartements en vente dans le XVème arrondissement de Paris pour une surface située entre 20 et 40 m², avec un prix médian de vente de 7400 euros le mètre. Pour la catégorie supérieure entre 40 m² et 60 m², 400 appartements sont à l'offre avec un prix de vente médian de 7200 euros le mètre.

Un appartement de 50 m² coûte donc en moyenne 360.000 euros (50 m² multiplié par 7200 euros). A Vanves, on trouve des appartements de cette taille pour 275.000 euros. Mais il faut 300.000 euros pour un 40 m² à Convention, autre quartier du XVème arrondissement. Et pour les beaux quartiers de ce même XVème, la facture d'un 50 m² grimpe vite vers les 380.000 / 400.000 euros.

J'ai fait un test. Je suis allé sur le plus gros site d'annonces immobilières en France, www.seloger.com. J'ai rentré, comme critère de sélection : « appartement, 75015, surface entre 49 m² et 51 m² ». J'ai trouvé douze pages d'annonces. J'ai immédiatement cliqué sur la sixième page, soit la médiane des annonces, et j'ai poussé un ouf! de soulagement. Les prix s'échelonnaient entre 355.000 et 365.000 euros...

Passons maintenant aux loyers

Combien coûte, à la location, un appartement de 50 m² dans le XVème à Paris ?



Source : www.cotation-immobiliere.fr

Environ 22,50 euros le mètre, soit pour un 50 m², autour de 1100 euros par mois de loyer.

Alors avec ou sans apport ?

Si vous croyez trois secondes que je vais vous réassommer avec tous les tests du chapitre précédent sur la maison à 240.000 euros, eh bien, vous vous trompez...

On se moque désormais de la question de l'apport. Cet en-tête était une boutade. Vous et moi savons que plus un locataire ou propriétaire dispose d'un capital au départ, plus il est favorable de louer, car moins l'effet de levier bancaire joue (du moins avec des taux d'intérêt à 4,6% à 20 ans et une hausse limitée de l'immobilier à long terme). Ceci est encore plus vrai si vous connaissez un bon moyen de gagner 9% par an au lieu des 7% que j'utilise pour la modélisation de ce livre... si vous manquez d'idées sur la question des 9%, voici un peu de réclame : www.richeoupauvre.fr ! Vous trouverez des réponses...

Revenons à notre histoire d'appartement parisien de 50 m².

Si vous empruntez la totalité de la somme pour l'acheter, soit 392.000 euros avec les frais, cela représente une mensualité à rembourser de 2478 euros. En face, le locataire doit allonger la somme de 1.100 euros par mois à son propriétaire.

Ma première réaction sur ces chiffres ?

Ils sont 50% supérieurs à ceux obtenus pour notre maison de 240.000 euros en province qui, elle, faisait 110 m².

Résumons la situation... Autant vous prévenir, un peu de venin intellectuel est à venir dans les prochaines lignes, mais en même temps, depuis le sujet de l'inflation que j'ai traité en début d'ouvrage, il faut reconnaître que je suis sage ! Nulle trace ou presque de critiques acerbes...

Commençons par la vérité : oui j'ai habité pendant une dizaine d'années à Paris, XVème arrondissement, dans un magnifique duplex très grand avec poutres apparentes. J'adorais cet appartement qui était, au demeurant, ultra bruyant ! Mon départ a certes, été imposé par le fait que mon cher voisin a été victime d'un incendie majeur de nature indéterminée qui ne lui a laissé, de tout son intérieur, qu'un tas de cendres en quelques heures. Il a été dépouillé de tout ce qu'il possédait, en fait ! J'ai découvert à cette occasion que : 1- le béton ne brûle pas, même quand ça chauffe à 1.200 degrés... dixit les pompiers. Donc, non, mon appartement ne s'est pas écroulé dans les flammes du dessous, heureuse surprise ! Sauf que personne ne me l'a précisé pendant les deux heures de la bataille des pompiers. Du coup, j'étais crevé pour trois jours tellement j'ai stressé pendant ce laps de temps. Et que : 2- quand un incendie a lieu dans un appartement, celui qui est situé au-dessus se fait littéralement enfumer par la suie, une drôle de matière très fine et très grasse qui s'infiltré à peu près partout, sans qu'on le voit forcément à l'œil nu. Du coup, la mauvaise nouvelle que je découvris également à cette occasion, c'est qu'un appartement enfumé, même sans dégâts matériels, devient en quelques heures inhabitable, car irrespirable.

Donc oui, je me suis fait expulser en quelques dizaines de minutes de ma tour d'ivoire parisienne, mais la VERITE est que j'avais déjà commencé à faire mes comptes... L'idée, en réalité, me trottait dans la tête depuis un certain temps. Cet incendie m'a arrangé en me forçant à passer à l'action. Comment l'exprimer sans dire de grossiereté ? Disons que je sentais que je me faisais royalement pigeonner à rester vivre à Paris !

Démonstration chiffrée de mes élucubrations passées !

Un appartement de 50 m² exige 50% d'argent en plus au niveau du financement, comme le montrent les chiffres que j'ai évoqués plus haut, par rapport à la maison de province de 240.000 euros.

Premier réflexe que les Parisiens devraient avoir : les sociétés à Paris payent-elles 50% de salaires en plus que dans les grandes villes de province ? Hum, à voir... Sauf qu'à Paris, nous avons parlé d'un appartement de 50 m² contre, en province, une maison de 110 m².

Donc, ce n'est plus 50% de salaire en plus que les Parisiens doivent gagner pour disposer d'un niveau de vie immobilier équivalent, mais 100% !

Nouvelle question : est-ce que les Parisiens gagnent le double de ce que touchent les provinciaux ? A votre avis ?

C'est marrant, mais moi, suite à cet incendie, j'ai, en quelques heures, décidé de quitter Paris... J'ai eu beau regarder mon front, je n'arrivais plus à lire PIGEON dans la glace, le matin, en me rasant...

Parce que la vérité financière ne peut s'envisager sans poser la question de la fiscalité.

En effet, payer une mensualité de 1664 euros en Province pour le remboursement d'une maison exige, pour un couple, de gagner autour de 5.000 euros par mois. En allant sur le site des impôts afin de simuler ce cas de figure de 60.000 euros annuels de gains à déclarer, j'ai trouvé un total d'impôts à régler de 5.720 euros, soit un taux d'imposition de 11% avec un taux marginal d'imposition de 30%.

Maintenant, un appartement à Paris exige 2478 euros de mensualités, soit des revenus d'environ 7400 euros par mois, en rappelant à cette occasion que l'appartement en question est d'une surface deux fois inférieure à celle de la maison de Province. Autant dire que le confort de vie n'a rien à voir entre 110 m² avec un jardin ou une boîte à sardines de 50 m²... Cependant, poursuivons la simulation.

Le montant des impôts sur le revenu à régler pour 7.400 euros par mois est de 13.800 euros ! Contre 5.700 euros en Province ! 50% de revenus en plus par mois génèrent une hausse de 142% des impôts.

En clair, le surcoût fiscal représente pratiquement un mois de salaire en plus à Paris qui vient s'ajouter au reste. Les entreprises vous versent-elles un salaire ajusté en conséquence ? J'en doute très fort !

Si je simule pour une comparaison entre 100m² à Paris contre 100m² en Province, la mensualité parisienne de remboursement se monte à 5.000 euros, ce qui exige environ 15.000 euros de revenus mensuels, soit, pour le couple marié, 30.000 euros d'impôts à payer sur le revenu à l'année, car la tranche marginale supérieure concernée est la plus élevée, 40%.

100 m² en Province coûtent 5.700 euros d'impôts contre 30.000 euros à Paris... et je n'intègre pas l'ISF qui augmente encore la facture !

On dit souvent que les salaires sont plus élevés à Paris pour compenser les prix de l'immobilier. LA VERITE ? C'est UNE ARNAQUE TOTALE !

A travailler sur Paris vous êtes FORCEMENT perdant, soit au niveau de votre confort de vie, soit sur un plan financier au niveau de votre pouvoir d'achat, soit, enfin, sur les deux plans. C'est pratiquement mathématique.

Mon incendie a donc été un tremplin pour me pousser hors de cette mauvaise zone. J'en ai été ravi après coup !

Plus largement, la question que chacun devrait se poser est de calculer le véritable pouvoir d'achat en fonction des prix immobiliers, en intégrant le coût de la fiscalité sur le revenu.

Cela ne sert strictement à rien de gâcher sa vie entière pour résider dans une zone immobilière totalement défavorable. Le confort et l'art de vie ne sont-ils pas prioritaires ? Je pense à tous mes amis parisiens intimement convaincus qu'ils seraient parfaitement incapables de vivre en Province, parce que, c'est bien connu, il n'y a que des « gros blaireaux », aucune culture, qu'on s'y ennue ferme, que personne ne sait s'amuser, tous les gens intéressants sont situés à Paris... bla-bla-bla. On connaît tous leurs arguments.

Paris est, par essence, une ville pour gens très fortunés qui n'ont pas besoin ou presque d'emprunter pour se loger. Si vous n'appartenez pas à cette catégorie, vous allez payer très cher votre cadre de vie. En avez-vous conscience ?

Je dis juste à tous ceux qui s'interrogent sur leur bonheur : le jeu en vaut-il vraiment la chandelle ? Marseille, Lyon, Toulouse, Rennes, Lille, Nantes... les possibilités sont vastes. Les jobs intéressants existent aussi là-bas ! Les maisons en banlieue coûtent environ 250.000 euros pour environ 10 ou 15 minutes de trajet en voiture, soit, à Paris, l'équivalent d'à peine 1 ou 2 km, hors horaires de pointe... et, vous ne diviserez pas par 2,5 votre salaire... donc votre pouvoir d'achat explosera !

Et le sujet du livre dans tout cela ?

Acheter ou louer ? Il n'y a pas besoin de tester pour connaître la réponse. C'est exactement le même cas de figure !!!

Avez-vous remarqué ?

Dans notre maison, le loyer est de 700 euros et la mensualité de 1664 euros.

A Paris, le loyer de l'appartement est de 1.100 euros, soit un montant 57% supérieur. Et la mensualité est de 2.478 euros, soit un écart de 49%. Toutes proportions gardées, nous avons à peu près les mêmes ingrédients de base.

L'important n'est pas de savoir si vous habitez Paris dans un appartement ou une maison aux abords de Rennes ou Toulouse. Il vous suffit juste d'analyser le ratio entre le montant du loyer et le niveau de la mensualité. Ensuite, vous appliquez tous les constats du chapitre précédent, à condition toutefois que les paramètres financiers soient constants, notamment le plus important de tous : 4,6% de taux d'intérêts à 20 ans.

Prenons la maison à 240.000 euros.

Loyer : 700 euros

Mensualité : 1664 euros

Rapport entre loyer et mensualité : $700/1664 = 0,42$

A Paris maintenant.

Loyer : 1100 euros

Mensualité : 2478 euros

Rapport entre loyer et mensualité : **0,44**

A votre tour, prenez les paramètres de votre zone immobilière et établissez ce ratio en divisant votre loyer par la mensualité que vous auriez à payer pour une surface identique.

Si vous obtenez un chiffre inférieur à 0,40, vous êtes en situation favorable pour la location.

En revanche, un ratio supérieur à 0,46 est favorable à l'achat de votre logement.

Cela ne modifie en rien toutes les règles qui ont été évoquées dans le chapitre précédent, notamment au niveau de l'apport, de la rentabilité à long terme en fonction des loyers et de la hausse des prix immobiliers.

Simplement, plus votre ratio est favorable à la location, plus les scénarios financiers pro-location sont amplifiés au niveau des résultats.

Inversement, plus le ratio est favorable à l'achat et plus les scénarios positifs augmentent.

Outil intéressant

Nous sommes en train de travailler sur www.cotation-immobiliere.fr à une carte de la France synthétisant ce rapport entre loyer et mensualité de remboursement.

Peut-être qu'au moment où vous lisez ces lignes, l'outil existe déjà. Mais moi, en ce moment, les informaticiens planchent sur la technique... et ce n'est pas gagné...

Concrètement, je veux pouvoir rentrer un code postal, et à l'autre bout, j'attends que la machine me crache un ratio loyer / mensualité.

Imaginez trois secondes les enjeux pour les investisseurs immobiliers dans le locatif. Avec un outil de ce genre, ils peuvent immédiatement savoir où investir en France en misant sur un rapport à l'achat très favorable comparé à la location.

Pratique non ?

Bon, nous butons tout de même sur une limite de taille : certains codes postaux n'ont pas assez d'annonces immobilières, en particulier au niveau de la location. Il en faut au moins une bonne centaine pour que cela ait un sens. Donc, des distorsions vont subsister. Mais ce classement sera quand même diablement pratique pour nous, pauvres assoiffés d'argent, qui investissons dans l'immobilier locatif ! D'autant que nous pouvons parier qu'Internet va poursuivre son ascension au niveau des annonces. Plus les bases s'enrichiront de données, plus les statistiques de www.cotation-immobiliere.fr seront représentatives.

Exemples concrets

Prenons la ville de Toulouse, code postal : 31000.

Le prix moyen au m² pour la catégorie des appartements situés entre 40 et 60m² est de 3.400 euros.

En location, il faut compter 12 euros le m².

Pour un appartement de 50m², nous obtenons un achat de 170.000 euros plus les frais, soit une mensualité de 1188 euros contre une location de 600 euros.

LE RAPPORT ENTRE LOYER ET MENSUALITE à Toulouse est de 0,50. Il est donc favorable d'acheter plutôt que de louer.

Analysons maintenant la ville de Rennes où je réside, code postal : 35000. Un appartement de 50m² cote autour de 2800 euros le m², soit un achat de 140.000 euros plus les frais et une mensualité de 985 euros. En face, la location vaut 11 euros le m² par mois, soit un loyer de 550 euros.

LE RAPPORT ENTRE LOYER ET MENSUALITE à Rennes est de 0,56. Il est extrêmement favorable d'acheter plutôt que de louer.

Attention, les maisons sont moins favorables à l'achat. Par exemple, dans mon bled en dehors de Rennes, la cote du m² est de 2250 euros le m² à l'achat contre 7 euros le m² à la location. Nous obtenons une mensualité de 1562 euros pour un 100 m² contre 700 euros en location, soit un rapport de 0,45 !

Devenez-vous plus familier avec cette gymnastique intellectuelle d'évaluation systématique des cotes location et propriété ?

Je vous invite à la pratiquer. Laissez-moi vous convaincre de son utilité : je réalise depuis quelques temps des opérations immobilières, je passe donc beaucoup de temps à discuter avec les agents immobiliers, propriétaires et intervenants en tout genre.

Je vais vous faire une confidence : JE SUIS ATOMISE DE SURPRISE ! La plupart d'entre eux n'évaluent rien, ou du moins, ils le font à la louche, ce qui ne manque pas de provoquer de grosses distorsions.

Il faut avouer qu'en face, les vendeurs sont persuadés que leurs biens valent des prix de dingues. Prenons un exemple : le dernier en

date vend une ferme à 3.000 euros le m² ! 3000 euros le m² en pleine brousse aux fins fonds de la Bretagne, alors qu'on ne cote même pas cela en plein centre ville de Rennes ! Seuls deux endroits les plus chers de la Bretagne, Saint Malo et Dinard dépassent ces 3.000 euros le m².

L'agent immobilier n'a absolument pas « moufté » pour décrocher son mandat de vente. Du coup, il fait ses visites sans succès depuis deux ans. Personne n'achète. Normal ! Et tout ce petit monde perd son temps, brasse du vent, tout ça parce que personne au départ n'a établi de cotes au m² ! Et personne n'ose aujourd'hui expliquer au propriétaire qu'il délire complètement devant tant d'absurdité ! Pire, les agents immobiliers ne disent jamais aux candidats acquéreurs que le bien est trop cher. Ils se planquent derrière une neutralité qui, finalement, ne rend service à personne ! Des scènes de ce genre, j'en ai vécu des dizaines.

Acheter ou louer, même combat. Si vous ne voulez pas vous faire plumer, calculez et cotez tout ce qui bouge. Vous saurez en quelques secondes où vous en êtes. Avec le ratio dont je vous parle, c'est un bon moyen de situer le niveau de rapport de forces entre achat et location, qui ne vous prendra que quelques secondes. Si vous avez un coup de cœur pour un bien coté cher, attention : il est fort probable qu'une location soit plus rentable. Je vous conseille juste de quantifier le surcoût de vos coups de cœur... La raison a son mot à dire, même quand il s'agit d'une habitation principale. Si vous n'êtes pas fortuné, cette dépense immobilière est la plus importante de toute votre vie ! Tout de même !

Je vous donne un autre exemple.

Je cherchais à racheter un studio à Rennes. J'arrive. Je visite. En 5 minutes à peine, je dis OK à l'agent immobilier. Il me confiera plus tard que des clients de mon genre sont très rares ; la plupart des

gens hésitent plus longtemps que ça, m'explique-t-il ! 5 minutes pour se décider, personne ne procède de la sorte.

En réalité, de mon côté, je savais que les studios à Rennes cotaient à des prix de voleur, soit environ 4.400 euros le m² ! Par rapport à la cote des loyers, c'est en effet impossible à rentabiliser, d'où mon jugement de « voleur »... Et encore, en 2006, la cote a grimpé à son point le plus haut, à 5.900 euros le mètre. Du véritable délire. Autant laisser son argent en monétaire à 3%, à ce prix là...

Ce fameux studio était proposé à 3.400 euros le m², sachant que mon point mort pour faire une bonne affaire, était 3.500 euros le m². Je l'avais calculé en fonction, bien sûr, de la cote des loyers. Je savais donc que j'avais une offre en face de moi avec 25% de remise sur le prix moyen des m², alors même que l'emplacement était royal par rapport au centre de Rennes. Ma première visite n'était, en réalité, qu'une simple formalité : vérifier que le bien en question n'avait pas de problèmes particuliers. Il n'en avait pas. J'ai donc acheté au bout de 5 minutes sans me poser de questions.

Car je connaissais les cotes des loyers et des prix aux m² !

Acheter pour investir ou se loger, c'est la même chose. Il s'agit juste de se placer d'un côté de la barrière. Le loyer ou l'achat par emprunt représente un marché, une sorte de rapport de forces qui s'affrontent.

En quantifiant les choses vous savez en permanence où vous en êtes. A vous d'arbitrer sur le terrain en fonction des opportunités présentes. Il y en a toujours car, en face de vous, la plupart des intervenants n'ont aucune approche structurée des prix. Vous serez donc en mesure d'identifier tout de suite s'ils délirent en votre faveur ou, au contraire, en votre défaveur. Le bon sens consiste bien évidemment à exploiter celui qui commet une faute sur ses prix, favorable à vos projets.

Scénario des personnes qui comptent déménager dans environ six ans

Vous êtes des millions...

A acheter un bien immobilier et à déménager ensuite au bout de quelques années. J'ai déjà parlé des causes dans la première partie : enfants, changement de travail, divorce...

Et malheureusement, vous êtes également des millions à rembourser votre prêt de manière anticipée. C'est stupéfiant. Il existe pourtant des crédits transférables qui permettent, à chaque changement de maison, de conserver le crédit initial. Cela revient, en quelque sorte, à payer un loyer à sa banque au lieu de le verser à

un propriétaire. Mais non, rien n'y fait. Le remboursement anticipé fait toujours recette !

Il est extrêmement coûteux de procéder de la sorte. En effet, les remboursements sont asymétriques en matière de part des intérêts dus par rapport à la part du capital à payer. Les premières années, l'emprunteur rémunère surtout sa banque, plus qu'il ne rembourse son capital. Puis, cela s'inverse au fil des années. Très clairement, revendre un bien et rembourser son emprunt de 20 ans au bout de six ans est un très mauvais calcul financier.

Pour la suite de ce chapitre je me baserai donc sur un comportement un minimum rationnel, à savoir : le choix d'un crédit transférable pour un acquéreur. Je me refuse à calculer les surcoûts liés aux remboursements anticipés. D'ailleurs, je me refuse à conseiller de procéder de la sorte, c'est un suicide financier pur et simple... Seul le cas du divorce peut obliger un couple à rembourser par anticipation.

Analyse de la maison à 240.000 euros

Je vais conserver les mêmes paramètres que pour le chapitre du cas de figure où vous anticipez de passer plus de vingt ans dans la même maison. Cela permettra de vous aider à vous y retrouver. La seule différence va résider dans la progression des loyers : je vais me baser sur le nouvel indice IRL, effectif depuis 2006.

Nous avons donc vu ce qui se passait à horizon vingt ans. Remontons le temps pour nous focaliser à horizon six ans. Premier cas, sans apport, avec un placement à 7% du cash, une hausse de loyers de 3,3%, de 3,9% pour la taxe foncière, crédit d'impôt Sarkozy inclus.

LES RESULTATS AU BOUT DE SIX ANS avec une hausse de 3,25% de l'immobilier :

Ce n'est pas une surprise, la location est nettement plus rentable qu'un achat. Ce qui est normal car les frais de notaire additionnés aux frais financiers n'ont pas le temps d'être amortis en aussi peu de temps.

Dans le détail, le propriétaire aura remboursé seulement 56.000 euros sur les 261.000 emprunté. Il aura payé 68.000 euros de coûts divers. En vendant sa maison, il récupère 76.000 euros.

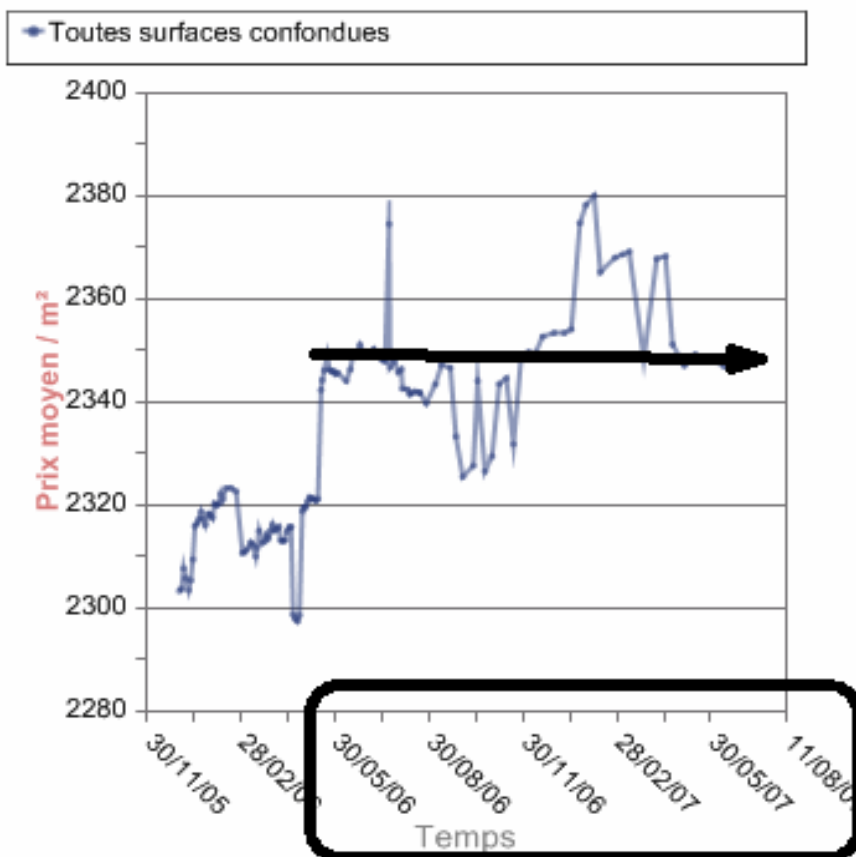
Le locataire se retrouve, au bout de six ans, avec 89.000 euros de cash, soit une différence positive de 13.000 euros.

Si l'immobilier grimpe de 6% par an, le propriétaire reprend l'avantage avec un écart positif de 26.000 euros en sa faveur. Cependant, soyons réaliste, la probabilité que l'immobilier grimpe en France de 6% par an entre 2008 et 2014 est TRES FAIBLE.

Si le locataire place son argent à 9% au lieu de 7%, l'impact est relativement limité, car six ans, comme délai, est également trop court pour lui aussi. L'écart reste en sa défaveur de 20.000 euros.

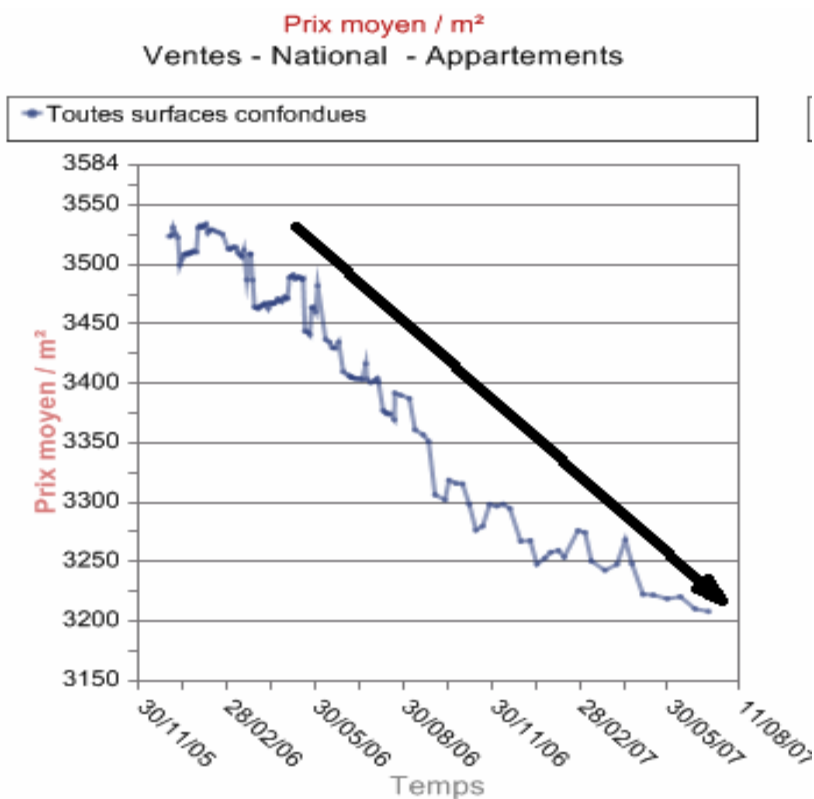
Le point mort, équilibre entre achat et location est proche d'une hausse capitalisée des m² de 4% par an en moyenne. Je ne suis pas franchement convaincu par cette possibilité. L'immobilier ne monte plus depuis maintenant 14 mois - sauf à Paris et dans certaines régions - et souvent, uniquement pour les maisons, les appartements, eux, baissant. Si sur une période de six ans on enlève encore un an de stabilisation des prix... la hausse capitalisée nécessaire pour les cinq années suivantes sera bien trop importante compte tenu du niveau du pouvoir d'achat immobilier des Français.

Prix moyen / m² Ventes - National - Maisons



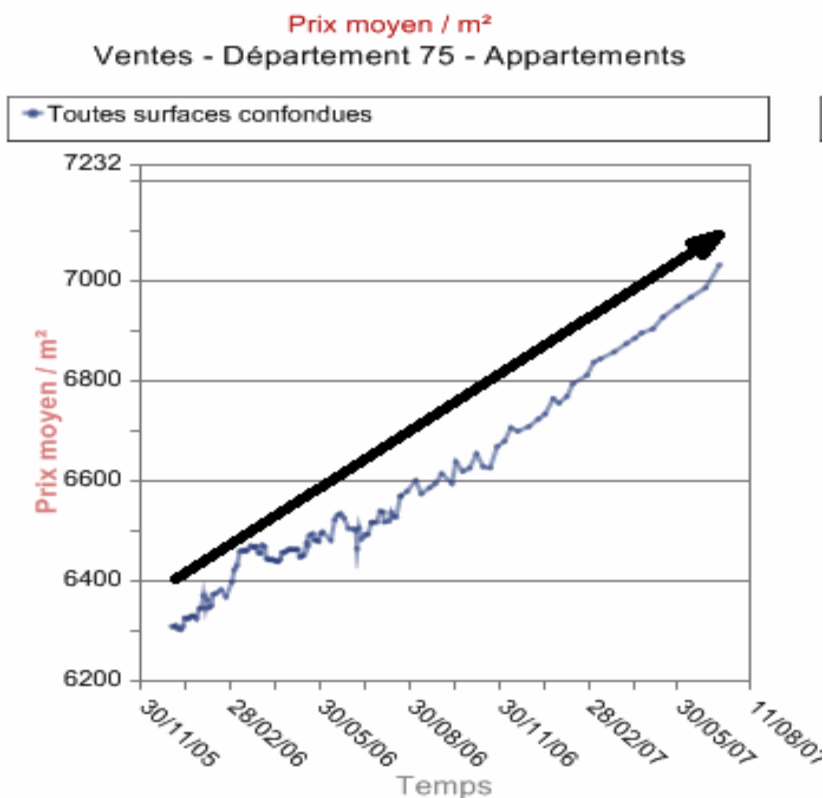
www.cotation-immobilier.fr

Cela fait quinze mois que le prix des maisons en France est stable, comme le montre ce graphique. Si cette stabilité se poursuit encore pendant quelques trimestres, toutes les personnes qui auront acheté à court terme au lieu de louer, se retrouveront largement perdantes ! Car, n'oubliez jamais que l'achat d'une résidence principale n'a un intérêt financier que dans la hausse des prix des m².



www.cotation-immobilier.fr

Notre site ne dispose malheureusement que d'un historique de 18 mois, mais le diagnostic est sans appel : le prix des appartements baisse en France, de l'ordre de 10% en dix huit mois. Aucun rebond n'a jamais eu lieu ! Plus encore qu'avec les maisons, il est donc impératif de miser, soit sur une zone qui monte (Paris par exemple) ou LOUER ! Subir une baisse de 10% les deux premières années alors que vous comptez n'être propriétaire de votre bien qu'entre six et huit ans, c'est LA GARANTIE que vous avez fait le mauvais choix. Mécaniquement, votre possession va vous coûter de l'argent !



www.cotation-immobiliere.fr

Les appartements à Paris ne font que monter, environ 10% en dix huit mois. Acheter à court terme quelques années, peut s'envisager, car les frais de notaire et les coûts financiers d'emprunt sont rapidement compensés et amortis.

La notion d'apport à horizon six ans

Comme vous vous en doutez, si vous disposez d'un apport, l'intérêt financier de la location explose à horizon six ans.

En imaginant que vous avez en votre possession la moitié de la valeur de votre maison en cash, le locataire à horizon six ans se retrouve avec un crédit de 34.000 euros en sa faveur par rapport à l'achat d'une maison !

Si ce même locataire place son argent à 9%, le solde positif grimpe à 58.000 euros !!!

Ces chiffres me font dire qu'il n'est pas inopportun d'attendre que le marché immobilier se calme un peu pendant deux ou trois ans avant de procéder à une acquisition. En attendant ce moment, le couple location-capital placé, vous assurera un rapport très largement en votre faveur.

Revenons maintenant à nos hypothèses et calculons le point mort de hausse des prix de l'immobilier permettant de couvrir les frais d'acquisition par rapport à une location.

Il est impératif que l'immobilier grimpe de plus de 5,5% en capitalisé pour neutraliser le coût de l'achat par rapport à une location à horizon six ans.

Je vous pose la question, cher lecteur : quelle est la probabilité que l'immobilier grimpe entre 2008 et 2013 sur ces niveaux de prix, compte tenu de tous les éléments que nous connaissons concernant l'immobilier en France aujourd'hui ? Hein ?

Cette probabilité est très faible. Très faible, je le répète. Dès lors, il convient de réintégrer ces données dans une approche de vie à très long terme.

Scénario des personnes qui déménagent trois fois en vingt ans

A très long terme

En achetant au bout de six ans une nouvelle maison ou un nouvel appartement, que se passe-t-il ?

D'un côté, c'est une démarche très positive. En effet, vous avez pratiquement fini de payer la partie ingrate de votre emprunt bancaire. Le poids des intérêts dans la mensualité diminue sensiblement. Vous remboursez désormais du capital.

Puisque je considère, encore une fois, que vous avez souscrit un emprunt transférable, votre changement de maison n'entraîne pas de frais financiers supplémentaires. Peut-être allez vous racheter une nouvelle maison plus grande, ou plus chère, qui vous amènera à réemprunter un complément de financement.

Il n'en demeure pas moins qu'au moment où vous vendez votre maison, nous sommes alors en 2014, vous êtes négatif par rapport au locataire sur un plan financier.

Au moment de payer votre deuxième maison, une nouvelle dépense va se manifester, celle des frais de notaire ! En effet, jusqu'à présent, nous avons simulé à horizon 20 ans avec une seule transaction.

Si vous changez à trois reprises de maison sur cette période - c'est ce que font généralement les Français en moyenne dans ce laps de temps - c'est à chaque fois une dépense de 7% supplémentaire.

Je ne vais pas simuler le fait que généralement, les Français changent de maison pour un bien plus grand. Nous allons simplifier la démarche en considérant, de manière artificielle, que vous rachetez constamment une maison de taille identique.

En année 7 et en année 12, nous introduisons donc une dépense de 16 800 euros représentant les frais de notaire.

QUEL EST LE RESULTAT FINANCIER DE CETTE MOBILITE ?

Il est catastrophique comme vous vous en doutez... Le locataire profite à plein de la situation qui se répète à trois reprises. En effet, amortir 7% de frais sur une période de six ans exige que les prix immobiliers grimpent, en capitalisé, de 5,5% par an en moyenne. Et encore, cette hausse permet juste de toucher le point mort.

C'est donc pour cela qu'en début de livre, je me suis permis mes commentaires acides sur la politique de la France en matière de logement. L'Administration est une très grande vicieuse. Son action est passée inaperçue depuis vingt ans, car le marché de l'immobilier est largement couvert, par l'ampleur de sa hausse, le crime !

En fait, par l'intermédiaire de la taxe foncière et de ces stupides droits de mutation, il y a bien crime économique ! Et il me fait vomir. A titre personnel, je trouve profondément dégueulasse d'empêcher les gens de se déplacer comme ils le désirent au sein de leur pays. C'est une attaque tellement énorme à notre liberté, nous Français, que nous ne pouvons que nous rebeller contre un système pareil.

Il est absolument anormal que les propriétaires soient lésés de la sorte. Au nom de quoi peut-on facturer un prix aussi élevé à ceux qui veulent changer de logement principal une fois tous les six ou sept ans ? La mobilité vous condamne à la location.

Devoir s'enterrer pendant trente ans dans une même maison (seule solution pour amortir les taxes diverses) a un côté morbide. J'ai 33 ans et franchement, je n'ai pas la moindre idée de la maison qui me satisfera pour les trente prochaines années de ma vie. Je ne sais pas non plus si la Bretagne me plaira autant dans vingt ans (la vérité crue, c'est qu'il pleut réellement tout le temps. Ce n'est pas un mythe...). Comment savoir à l'avance ?

A cause de la fiscalité, ce sont pourtant des questions auxquelles l'Etat français m'oblige à répondre, sous peine de me faire plumer de plusieurs dizaines de milliers d'euros, comme le montrent tous les tests statistiques.

Pourquoi personne ne râle ?

Les seuls qui ont perdu sont les acheteurs de 1989 et 1990, comme la personne qui a vendu l'appartement parisien à mon propre père en 2001.

Les autres ont gagné environ 4% net par an en capitalisé. Je parle ici d'un gain moyen statistique. Certains ont réalisé de superbes plus-values. Tant mieux pour eux.

Mais aujourd'hui, nous sommes dans une configuration excessive de déconnection des prix par rapport au pouvoir d'achat. Les prix sont donc bloqués pour plusieurs années. Tout le poids de la fiscalité va exploser. Et toute la lumière va être faite sur le rôle de l'Etat français !

Car sérieusement, la hausse des mètres carrés a de bonnes probabilités de ne PAS pouvoir couvrir les frais liés aux changements multiples de maisons.

Vous êtes des millions à vivre comme cela, c'est-à-dire à déménager environ trois fois en vingt ans. L'Etat français et les banques vous ont mangé 5,5% de vos plus-values annuelles sur les 9% qui ont été gagnés depuis trente ans.

En avez-vous conscience ?

Plus de la moitié du gâteau est partie dans la poche des autres... J'en remets une couche : la mesure Sarkozy destinée à stimuler l'investissement immobilier vous paraît-elle être aussi mauvaise que le pense le fameux expert économique du journal Libération cité au début de ce livre ? Hein ?

Quand on modélise un peu, on s'aperçoit que les petits gars qui nous gouvernent savent compter... Faut pas les prendre pour des

nouilles ! Finalement, la plus grosse nouille de l'histoire est peut-être ce pseudo expert qui, lui, manifestement, ne sait pas compter... Je trouve en plus qu'il faut être particulièrement naïf pour croire, ne serait-ce qu'une minute, qu'un Etat à la tête d'une dette de 1.200 milliards d'euros, fait encore des cadeaux gratuits... Avec des hommes politiques d'un autre temps, plus dogmatiques, comme Jacques Chirac ou François Mitterand, peut-être, mais avec un homme aussi redoutable que Nicolas Sarkozy, hum hum...

Aujourd'hui, tout le monde est content, car 4% de gains nets par an pendant trente ans, cela représente une grosse plus-value au final.

MAIS DEMAIN ?

Imaginez trois petites secondes que l'immobilier mette dix ans - comme cela a été le cas dans les années 90 - pour gommer son récent excès, qui est, au demeurant, plus fort que celui des années 80 ?

Comment allez vous la jouer ?

Tout dépend de votre âge, en réalité. A quel horizon calculerez-vous ?

Acheter ou louer votre logement, le piège financier...

Chapitre

7

Comment la jouer stratégique...

En synthèse

Nous savons aujourd'hui que le propriétaire gagne le match par rapport au locataire à horizon 20 ans et plus. Le temps joue pour lui car les risques de baisse des prix immobiliers sont lissés et, à long terme, s'il n'y a pas de guerre, la hausse capitalisée de la maison est très rentable, voire imbattable. En outre, un propriétaire qui a remboursé son emprunt au bout de vingt ans se retrouve avec un flux de trésorerie positif chaque mois par rapport au locataire. A horizon trente ans, le propriétaire est donc certain de battre le locataire. Ceci implique qu'il ne faut pas acheter sa maison principale après 45 ans... sauf configurations exceptionnelles du

marché immobilier (du genre, cela fait dix ans que les prix baissent ou sont stables...). Ou espérance de vie de 90 ans...

En outre, il ne faut cependant pas occulter la situation comptable des deux protagonistes. Le premier possède une maison qu'il habite pour son plus grand bonheur. Le deuxième se retrouve avec un TRES GROS compte en banque qui génère une rente capable de payer le loyer et une partie des frais de vie. Alors que le propriétaire doit travailler pour manger, car si une maison permet de s'abriter, seul l'argent offre la possibilité de manger...

Nous savons également que le propriétaire perd le match dès lors qu'il se déplace à trois reprises au cours d'un laps de vingt ans. A moins que le marché immobilier ne grimpe d'au moins 6%, en capitalisé, pendant toute la période.

Conséquence de quoi, il est impératif de positionner l'achat de sa résidence principale au bon moment, c'est-à-dire juste quand l'espoir de hausse du marché immobilier est hautement probable. Actuellement en 2007, la probabilité de hausse n'a jamais été aussi FAIBLE depuis un siècle...

Autant dire qu'il peut être assez judicieux d'attendre quelques années afin que la situation se dégage un peu, à moins que vous sachiez dès maintenant où vous voulez vivre jusqu'à la fin de vos jours.

Autre solution, la stratégie qui consiste à se projeter à horizon dix ans et non pas six ou sept ans. En allongeant la durée, il est plus facile d'amortir les frais et la probabilité de hausse du marché immobilier devient supérieure.

Pragmatisme

Cette synthèse repose sur l'analyse des chiffres globaux. Il s'agit d'une stratégie qui doit être ensuite adaptée à votre environnement. Souvenez vous du ratio loyer contre remboursement de mensualités. A Rennes, l'offre locative n'est pas très bonne en comparaison des prix au mètre carré, surtout par rapport à Toulouse ou Paris. Du coup, l'achat exige moins de hausse des prix immobiliers pour atteindre le point mort et le match peut tourner à l'avantage du propriétaire avec une bonne probabilité de succès. Alors que dans des conditions identiques, un locataire à Paris ou Toulouse serait gagnant !

Ce que je souhaite dire, c'est qu'il revient à vous, cher lecteur, de calculer avec vos paramètres, dans votre zone immobilière, la possibilité d'acheter ou de louer.

En outre, même si je développe ce sujet en profondeur dans mon autre livre : COMMENT ACHETER MOINS CHER SON LOGEMENT GRACE A INTERNET, n'oubliez pas qu'il existe en permanence des distorsions sur les prix. Les acheteurs et les vendeurs ne maîtrisent pas toujours les paramètres locaux des prix, ce qui peut vous permettre, à tout moment, de monter une opération d'achat rentable par rapport à la location, même si les chiffres de votre zone immobilière sont défavorables.

Ce qui m'amène à la conclusion générale, à savoir que vous devez mixer la stratégie globale (exposée dans ce livre) avec l'opportunisme de terrain (votre situation personnelle).

Je vous ai donné tous les ingrédients.

A vous de calculer.

A vous de réaliser.

Enfin, je le répète, à vous également de militer pour une suppression des droits de mutation en France sur le logement principal. Nous n'avons pas à payer pour notre liberté de mouvement. C'est un droit fondamental non négociable !

Pour l'outil Excel qui permet de simuler votre situation, ainsi que son mode d'emploi dans lequel je vous explique comment marche le tableau Excel, il est en téléchargement gratuit à l'adresse suivante : <http://www.edouardvalys.com/tableau.jsp>. Renseignez votre adresse email et vous recevrez, en automatique, les liens de téléchargements.

Bonne modélisation à vous et surtout, je l'espère, bonnes opérations immobilières qui tiennent la route sur un plan strictement financier.

Je remercie enfin mon frère Erwan, sans qui ce livre n'aurait jamais existé. Il m'a ouvert, par hasard, les yeux. J'étais totalement convaincu que c'était une hérésie d'acheter son habitation principale en 2007. J'ai découvert qu'à horizon 20 ou 25 ans, il en allait bien autrement...

Charles Dereeper

Juillet 2007

ANNEXE : mode d'emploi pour simuler votre situation personnelle

Des louanges, des louanges...

J'ai écrit une dizaine de livres sur les marchés financiers. Je n'ai pas le souvenir d'avoir reçu autant d'emails de lecteurs satisfaits que pour ce premier livre immobilier. Plus de réactions positives pour un seul livre vendu exclusivement au départ sur internet que pour une dizaine de livres... c'est le signe que ce sujet d'achat contre location de la résidence principale gratte les neurones de plus d'une personne... Il est toujours plaisant de savoir qu'on n'est pas seul... A travers l'ensemble des réactions, j'ai cerné de quoi rajouter ce dernier chapitre qui pourrait se résumer à comment faire en

synthèse et pas à pas la démarche d'analyse, de manière à diagnostiquer votre cas personnel. Voici donc un guide concret pour vous aider à passer l'action. J'ai bien conscience que ces descriptions sont fastidieuses à lire, mais si vous êtes intéressés à simuler à l'aide d'Excel votre situation, elles vous seront d'une grande utilité.

ETAPE 1 : les cotes

Il faut se rendre sur le site www.cotation-immobiliere.fr afin de récupérer les paramètres de votre zone immobilière. Muni de votre code postal, vous sélectionnez MAISON OU APPARTEMENT et vous cliquez dans un premier temps sur VENTE. Vous validez. Va alors s'afficher un graphique sur dix huit mois des cotations des m² de votre lieu de vie. Il s'agit d'une valeur médiane, ce qui signifie qu'il y a le même nombre de biens à la vente avec un prix supérieur à cette médiane qu'avec un prix inférieur. En effet, la presse immobilière publie par moments des cotes totalement farfelues. En fait, elle utilise des valeurs moyennes... sauf qu'il y a une asymétrie en fonction de la présence ou non de biens très chers dans le secteur. En effet, tous les biens ont un prix minimum, donc votre moyenne ne peut pas être décalée vers le bas. Alors qu'un code postal où ne serait ce que cinq chateaux sont en vente et voilà votre prix moyen des m² en forte hausse sans rapport avec la réalité. Seul moyen de contrer cela, l'utilisation de la valeur médiane ! Il s'agit certes d'une approximation, mais vous avez au moins la certitude de connaître l'exact prix moyen de votre secteur.

Ensuite, vous recommencez la même manipulation en cliquant sur LOCATION. Ainsi, vous disposez de deux cotes, celle du prix de location au m² et celle du coût à l'achat d'un m². Si vous habitez une grande ville, vous pouvez affiner en sélectionnant les paramètres en fonction de la surface de votre bien, à 20m² près. Ce n'est pas

essentiel. L'important consiste juste à mesurer la tendance générale des prix.

ETAPE 2 : le financement

Vous prenez la valeur du bien qui vous intéresse, par exemple un appartement de 75 m² à 140.000 euros à Rennes et vous vous rendez sur le site de votre banque ou d'un courtier en crédit immobilier type www.meilleurtaux.com. Objectif, récupérer le niveau de taux d'intérêt sur l'horizon d'emprunt qui satisfait votre plan de financement, ainsi que le montant de l'assurance. N'oubliez pas, les banques prennent une hypothèque sur votre bien en garantie : le coût est d'environ 2%. Enfin, il existe aussi des frais de dossier pour votre crédit, variables selon votre bonne tête... de 300 à 800 euros en règle général.

ETAPE 3 : le fichier EXCEL

Vous vous rendez sur www.edouardvalys.com et vous tapez en haut de votre navigateur l'adresse internet suivante : www.edouardvalys.com/tableau.jsp. Le tableau Excel va se télécharger par liens email. Vous l'ouvrez.

ETAPE 4 : remplir les paramètres pour la simulation

Pour comprendre rapidement, il faut saisir que le tableau Excel est séparé en trois zones. **Ligne 1 à ligne 13**, il s'agit des hypothèses, partie où les informations prenant en compte vos paramètres personnels sont collectées

Ligne 13 à ligne 29, le tableau analyse tous les coûts liés à l'achat de votre bien.

Ligne 31 à ligne 44, il s'agit de l'espace qui quantifie le coût lié à la location et notamment, le calcul du différentiel loyer/remboursement mensualité.

Toujours en bleu, **en ligne 7**, vous avez l'enchaînement des années qui passent, aspect fondamental de la simulation. Je le répète une dernière fois, le temps qui s'écoule est un paramètre primordial en matière de finance.

Enfin, **en ligne 46**, c'est le résultat de la confrontation entre l'achat et la location. Si le chiffre est négatif, cela signifie qu'il est préférable de louer, alors qu'un résultat positif donne raison à un achat.

Pour remplir les paramètres, vous devez vous concentrer sur la ligne 4 et tout particulièrement sur les cases dont la couleur d'arrière plan est jaune. En effet, les cases où la couleur d'arrière plan est blanche se calculent toutes seules.

Case A4 : vous rentrez le montant du prix de votre logement

Case C4 : si vous avez un apport, vous en indiquez le montant ici.

Case G4 : il s'agit de la durée de votre emprunt. Si vous souhaitez rembourser pendant 20 ans, vous mettez 20 !

Case H4 : il s'agit du taux d'intérêt brut hors assurance et non du TEG.

Case I4 : vous inscrivez à cet endroit le coût mensuel de l'assurance pour votre prêt en euros.

Case O4 : elle sert à valoriser l'épargne. Si vous considérez que vous êtes capable de gagner 7% par an avec votre argent, vous mettez 7% ! Si vous placez votre argent en monétaire, vous mettez 4% !

Case P4 : elle permet de réévaluer les loyers en progression capitalisée. J'ai mis 3,3% car c'est le montant que j'anticipe à horizon long terme.

Case Q4 : idem que pour les loyers, mais cette fois-ci pour la taxe foncière. J'ai mis 3,9%.

Passons directement à la case U4 : comme pour les loyers et la taxe foncière, vous indiquez le pourcentage de hausse capitalisée que vous anticipez sur la période de votre scénario pour les prix immobiliers. Attention, une progression capitalisée est différente d'une progression arithmétique simple, du fait des intérêts composés. 4% de progression capitalisée pendant dix ans donnent une hausse finale de 48,02% et non 40% en arithmétique. N'hésitez pas à utiliser le tableau Excel pour simuler une progression capitalisée. C'est à partir de cette case que vous allez faire varier les différentes hypothèses, 3,3% puis 6%, puis 9% pour la progression de l'immobilier. C'est également ici que vous déterminerez le point mort de hausse nécessaire pour compenser les coûts liés à l'achat, en cherchant la quantité minimale de plus-value nécessaire pour obtenir un résultat neutre tout en bas en ligne 46.

Case V4 : c'est là que vous indiquez la durée de votre scénario. Si vous comptez passer les 20 prochaines années de votre vie dans le même appartement, alors mettez 20. Si vous désirez simuler à un horizon 7 ans, car vous pensez que vous déménagerez à cette date, alors indiquez 7 en case V4.

Case S4 : attention à cette case, son fonctionnement est plus compliqué. Une fois que vous avez déterminé la case V4,

représentant le nombre d'année du scénario, vous reportez le montant de plus value de la ligne 10 en case S4. Par exemple, si vous bâtissez un scénario de 7 ans avec une progression capitalisée des prix de 4% par an, vous allez en case I10. Le montant de votre plus value brute pour la septième année est calculé ici. Vous le reportez alors en case S4.

Une fois que tous ces paramètres sont renseignés, vous allez être en mesure de diagnostiquer précisément votre situation.

Les cases D4, E4 et F4 se calculent toutes seules. Les frais de notaire sont pris en compte à hauteur de 7% du prix de vente du bien. Les frais sur prêt représentent 2,1% du prix de vente, soit 2% pour la valeur de l'hypothèque et 0,1% pour les frais de dossier. La case F4 indique le montant total emprunté en fonction de votre apport éventuel.

La case J4 calcule le fameux ratio loyer / mensualité qui vous indique rapidement si vous êtes dans un scénario favorable à l'achat ou à la location.

Enfin, il reste à indiquer **en case N4** le montant du loyer de votre bien, chiffre récupéré en ETAPE 1. Par exemple, si la cote vous donne un loyer par m² mensuel de 10 euros et que vous cherchez à acheter un appartement de 100 m², vous obtenez un loyer théorique de marché de 1000 euros par mois, chiffre que vous reportez en case N4. A vérifier néanmoins sur les sites d'annonces pour voir si la cohérence générale est respectée.

Il reste encore quelques paramètres à préciser dans la zone ACQUISITION.

Attention aux frais de notaire. Lors du premier achat, ils sont inclus dans le montant emprunté. **La case C17** doit donc rester vide, car inclure cette charge à cet endroit reviendrait à les comptabiliser deux fois. En revanche, si vous souhaitez simuler sur un laps de temps de 20 ans, trois déménagements, le premier au bout de 8 ans et le deuxième, au bout de 13 ans, vous rentrez les frais de notaires de la deuxième maison en case J17 et en case O17.

La ligne 19 permet de prendre en compte les travaux réalisés par le propriétaire d'une maison ou d'un appartement. Par défaut, j'ai étalé la somme annuelle de 1.500 euros, même si je sais bien que dans la réalité, les dépenses sont réalisées par à coups !

La ligne 20 est destinée aux propriétaires d'appartement dans des copropriétés. Si vous possédez un appartement, vous indiquez le montant des coûts liés à l'entretien de votre immeuble. Attention à ne pas le confondre avec celui des travaux en ligne 19. Il est clair que appartement et maison sont deux choses différentes.

La case C21 est l'endroit où vous rentrez le montant de la taxe foncière. Elle s'ajuste ensuite toute seule en étant réévaluée selon le pourcentage indiqué en case Q4.

Enfin, vous noterez que le crédit d'impôt lié aux intérêts de remboursement, la fameuse mesure SARKOZY, est prise en compte en ligne 22.

ETAPE 5 : l'analyse des résultats

En fonction de la durée de votre scénario que vous avez rentré en case V4, vous commencez par consulter le résultat de votre simulation avec vos données personnelles **en ligne 46**.

Par exemple, si vous avez inscrit en case V4 le chiffre 8, vous allez directement **en case J46** pour voir si le résultat est positif ou négatif.

Ensuite, je vous propose que vous regardiez le détail de votre situation. Le montant d'argent que le propriétaire possède avant revente de sa maison est indiqué pour notre exemple d'un scénario de 8 ans, **en case J29**. Le locataire est à la tête d'une somme en cash dans **la case J44**.

Vous pouvez savoir en année 8 combien a coûté l'achat de votre logement en frais, grâce **à la case J24**.

La case J26 vous permet de connaître le résultat de votre investissement immobilier, en prenant le montant de votre remboursement de capital à la banque, en enlevant tous les frais (notaires, intérêts...) et en prenant en compte le montant de votre plus value. Si vous vendez votre maison en année 8, vous avez clairement intérêt à ce que ce chiffre soit positif... sinon, vous aurez fait une mauvaise affaire financière.

La case J27 calcule le montant d'argent que vous avez remboursé sur votre capital emprunté, déduction faite des intérêts.

Sur le front de la location, **la case J41** vous indique de combien votre trésorerie en année 8 est positive par rapport à l'achat du logement. **La case J42** fait le cumul depuis le départ de votre flux positif de trésorerie. Vous savez ainsi combien vous avez épargné en louant plutôt qu'en achetant votre résidence principale. **La case J43** calcule enfin le montant des intérêts que vous touchez grâce à ce capital obtenu.

Voilà en gros les informations à observer pour vous faire une idée précise sur votre situation personnelle.

Le tableau Excel en téléchargement sur www.edouardvalys.com/tableau.jsp dispose déjà de tous les paramètres de la fameuse maison à 240.000 euros choisie comme exemple pour les chapitres de simulation. Ce qui vous permettra une prise en main plus aisée car vous serez un minimum familier avec ces données de marchés après votre lecture.

Table des matières

Introduction

Partie 1 : Les notions dont vous avez besoin pour démarrer

Ch1 : L'acquisition d'une maison principale	page 11
Ch2 : La location d'une maison principale	page 21
Ch3 : Les données du problème variables dans le temps : le loyer	page 23
Ch4 : Les données du problème variables dans le temps : l'inflation	page 33
Ch5 : Les données du problème variables dans le temps : les prix des mètres carrés immobiliers	page 51
Ch6 : Les données du problème variables dans le temps : la question de l'apport personnel	page 69
Ch7 : Les données du problème variables dans le temps : la taxe foncière	page 75
Ch8 : Les données du problème variables dans le temps : le nombre de fois que vous déménagez en 20 ans	page 77
Ch9 : Les données du problème variables dans l'espace : le loyer et le prix du m ² immobilier	page 81

Partie 2 : Les réponses !

Ch1 : Une épine aux pieds à enlever tout de suite	page 87
Ch2 : Hors critère financier, il faut également prendre en compte les aspects psychologiques	page 91
Ch3 : Scénario des personnes qui vivent au même endroit pendant 20 ans et plus dans une maison en périphérie des grandes villes de province	page 93
Ch4 : Scénario des personnes qui vivent au même	

endroit pendant 20 ans et plus dans un appartement à Paris	page 105
Ch5 : Scénario des personnes qui souhaitent déménager dans environ 6 ans	page 119
Ch6 : Scénario des personnes qui déménagent trois fois en vingt ans	page 127
Ch7 : Comment la jouer stratégiquement ?	page 133
Ch8 : ANNEXE : mode d'emploi pour simuler votre situation personnelle	page 137