

01/02/10

## BIEN ÉVALUER LA RENTABILITÉ D'UN LOGEMENT LOCATIF

Dans le marché du locatif, il est vital pour un investisseur de connaître la rentabilité qu'il peut tirer de son opération. Une équation qui prend en compte plusieurs paramètres. L'an passé a marqué le retour des investisseurs sur le marché du logement neuf. Le ministère de l'Écologie, de l'Énergie, du Développement durable et de la mer a mesuré une très forte progression des ventes de logements neufs au troisième trimestre 2009, 65,2 % de mieux qu'au troisième trimestre 2008, où tout de même les ventes étaient au plus bas, en raison de la crise. Ce regain d'intérêt pour le marché du neuf a bien sûr été notamment porté par la loi Scellier et sa réduction fiscale avantageuse de 25 %. Mais pour en bénéficier, le propriétaire-bailleur doit louer son bien pendant au minimum neuf ans. Pendant cette période, il devra donc veiller à sa rentabilité locative, qui, si elle n'affiche pas des performances extraordinaires, peut se révéler intéressante, car elle inclut de nombreux facteurs, y compris la revente. Quelles sont les moyens pour calculer la rentabilité locative ? Il n'existe pas moins de trois formules pour calculer une rentabilité locative. La première et la plus simple, la rentabilité brute, aussi appelée rentabilité faciale, se calcule en divisant le montant des loyers annuels par le prix d'acquisition du logement. C'est le calcul qui est notamment utilisé par les promoteurs pour afficher le taux de rentabilité de leurs biens. La simplicité du calcul permet de mettre tous les biens au même niveau, et de les comparer de manière efficace. Mais il ne reflète pas cependant la rentabilité réelle de l'opération, qui sera toujours diminuée des frais d'exploitation. Ceux-ci sont constitués d'une somme d'incontournables, tels que la taxe foncière, les charges de copropriété, des éventuels frais de travaux. Ceux qui aiment la tranquillité peuvent de plus souscrire aux assurances qui couvrent les loyers impayés, la carence locative la première année, la vacance locative, les dégradations. Il est possible aussi de confier la gestion de son logement à un gestionnaire, qui pour environ 8 % du loyer, se chargera de trouver les locataires et de relouer entre deux occupations. Un coût supplémentaire, mais certains propriétaires préfèrent entamer leur rentabilité et garder du temps pour eux. Toutes ces charges additionnées peuvent atteindre de 12 à 20 % du loyer, et révèlent la rentabilité nette de la location, plus proche de la réalité. "On commence par calculer simplement le rendement facial (revenu locatif annuel / montant de l'acquisition), puis on prend en compte le détail du type de produit qu'on va acheter, pour vérifier la rentabilité réelle", résume Olivier Bokobza, directeur général délégué de BNP Paribas Immobilier Résidentiel. La troisième opération de calcul de la rentabilité consiste à ajouter

### Évaluation du site

Explorimmo Neuf diffuse avant tout des petites annonces immobilières. Le site propose également un fil d'actualité.

**Cible**  
Grand Public

**Dynamisme\*** : 1  
\* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

l'avantage fiscal au rendement net. Avec les 25 % de réduction proposés dans le cadre de la loi Scellier, cette rentabilité-là prend tout de suite des allures plus séduisantes. Mais il faut garder à l'esprit que le premier garant de la rentabilité reste le locataire. Dans le cadre d'un investissement Scellier en effet, le bien doit être loué dans les douze mois suivants l'acquisition, au titre de la résidence principale du locataire. Le bien doit donc être attractif et proposé au prix du marché, pour attirer puis fidéliser ses futurs occupants. Garder les fondamentaux Les logements très bien placés n'affichent jamais de rentabilités excessives. "Les rentabilités brutes s'élèvent de 2,5 à 3,5 % en région parisienne, et sont à peu près équivalentes à Lyon, Toulouse ou en région Paca, note Gilles Tocchetto, directeur du pôle immobilier du groupement de cabinets en gestion de patrimoine Infinitis. En centre-ville de ces métropoles, les loyers peuvent être assez élevés mais le foncier reste cher, donc la rentabilité demeure basse. Sur les autres marchés en France, on peut monter jusqu'à 4 % de rentabilité brute." Les biens qui respectent les fondamentaux, c'est-à-dire placés au coeur de grandes métropoles, dans des quartiers agréables et près des différents services (commerces, écoles), servent de faibles rentabilités mais attireront les locataires, s'ils se situent sur un marché locatif dynamique et sont loués au prix juste. "Il faut savoir rester au prix du marché, voire un chouilla au-dessous, pour que le locataire ait envie de rester. Ce qui motive la décision de départ d'un locataire, c'est souvent lorsqu'il a l'impression de payer trop cher pour l'endroit qu'il habite, conseille Christine Vassal-Largy, directrice générale, responsable du pôle immobilier du cabinet de conseil en gestion de patrimoine Thesaurus. L'immobilier reste un placement non spéculatif, que l'on garde sur le moyen ou long terme. La rentabilité n'est donc pas primordiale en ce sens, il vaut mieux rester dans les prix du marché et louer son bien." Le choix d'un bien de qualité au départ permettra aussi de se positionner favorablement pour une bonne revente, même si les prix de l'immobilier dans dix ou quinze ans ne peuvent pas se prévoir. "En revendant au bout de quinze ans, l'investisseur est exonéré de l'impôt sur la plus-value, note Gilles Tocchetto. Mais cette loi a déjà été remise en question, il est donc possible que dans quinze ans, elle n'existe plus. Le plus prudent consiste à se baser sur des hypothèses basses et compter sur une revalorisation du bien à 0 % en cas de revente. Cela permet en plus de mesurer l'effort d'épargne réel réalisé entre-temps." Petite surface, grande surface ou LMNPLa question de la rentabilité se pose aussi en termes de surface. Petite surface, bonne rentabilité, grande surface, rendement moindre, l'équation n'est ni aussi simple, ni toujours juste. Un studio se loue effectivement plus cher du mètre carré, mais a aussi un coût d'acquisition plus élevé. Typiquement destiné à un étudiant ou à un jeune actif encore célibataire, le studio est destiné à être quitté rapidement pour une plus grande surface. Or, un turnover rapide implique des travaux d'entretien, voire de rénovation, entre chaque passage, et des risques plus grands de vacance locative. En face, le trois-pièces s'offre un large choix de locataires, puisqu'il correspond à bon nombre de situations. "Le trois-pièces correspond à la demande d'un couple avec enfant, sans enfant, au parent isolé, . détaille Olivier Bokobza. La grande surface concerne aussi une population de personnes âgées de trente à quarante ans, qui ont plus les moyens, et sont plus stables. Ce qui constitue une sécurité en plus pour le propriétaire." "Si la personne a du patrimoine, je conseillerais d'investir à la fois dans un studio et un trois pièces, afin de diversifier les types de surfaces et les localisations. Le studio s'adapte mieux à un plus petit budget, sauf en région parisienne, où il est très prisé. Il peut atteindre jusqu'à 300 K euros à Boulogne ! Dans ce cas l'opération n'est plus tout à fait rentable, mais patrimoniale, puisque la région parisienne va sans doute continuer à prendre de la valeur", relève Gilles Tocchetto d'Infinis. L'investisseur qui vise la rentabilité s'orientera plutôt vers une résidence avec services. Destinées aux

étudiants, aux personnes âgées (les Ehpad, établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes) ou au tourisme, les résidences avec services □ c'est-à-dire comportant au moins trois services parmi le petit déjeuner, la fourniture de linge, le ménage et l'accueil, présentent de bons atouts financiers. Courant 2009, leur régime a été aligné sur celui du Scellier. L'investissement en résidence avec services permet donc aussi une réduction fiscale de 25 %, étalée sur neuf ans et plafonnée à 300 K euros. Leur régime spécifique de Loueur en meublé non professionnel (LMNP) permet en plus à l'investisseur de récupérer les 19,6 % de TVA. Les rentabilités servies peuvent être très légèrement supérieures à celles obtenues dans le cadre d'un investissement Scellier classique. Mais uniquement à condition de choisir avec le plus grand soin le gestionnaire. De nombreuses défaillances ont en effet été constatées dans ce domaine ces dernières années. C'est pourquoi une enquête s'impose avant de fixer son choix, afin de vérifier que le gestionnaire possède un bon bilan financier, un parc diversifié de résidences, sans oublier de toujours valider l'adéquation des biens proposés avec le marché local, ou la demande réelle. Car qu'un investissement se réalise dans le cadre d'un LMNP, ou en habitation classique, la rentabilité tient en tout premier lieu à une occupation pérenne du bien. Coralie Donas © Indicateur Bertrand

### 3 QUESTIONS À OLIVIER BOKOBZA, DIRECTEUR GÉNÉRAL DÉLÉGUÉ DE BNP PARIBAS IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

Indicateur Bertrand: Quels sont les atouts du neuf en termes de rendement locatif ?  
Olivier Bokobza : Dans le neuf, le rendement locatif sera préservé dans la durée. Tout d'abord les éléments principaux de charges tels que l'eau ou le chauffage sont désormais, dans la quasi totalité des nouvelles opérations proposées actuellement, en individuel. Également, les normes environnementales permettront à l'occupant de réaliser des économies de charges importantes et ceci le fidélisera, pour plus de stabilité du locataire. De plus les gros travaux seront par définition inexistant du fait des assurances liées au neuf avec la garantie décennale. Rajouter potentiellement à cela le dispositif fiscal Scellier, et le neuf devient extrêmement concurrentiel en termes de rendement.  
I. B. : Quels sont les points essentiels à prendre en compte pour calculer la rentabilité ?  
O. B. : Quoiqu'il arrive, il faut conserver les fondamentaux, c'est-à-dire investir dans un bon emplacement et dans un logement de qualité et surtout, penser à la revente. Soit l'investisseur vise des sites nouveaux : des Zac (zone d'aménagement concertée) développées par des sociétés d'économie mixte (Sem), dans des villes qui souhaitent revoir développer de nouveaux secteurs par exemple. Ce type d'investissement ne manque pas d'être intéressant, car il recèle une potentialité importante de plus value à la revente. Ou alors, il choisit d'acheter en centre-ville, dans des grandes métropoles. Dans les deux cas, il devra bien étudier le marché et la qualité de son logement, car générer un bon rendement grâce à un produit qui se loue bien, c'est parfait, mais il est important de bien prendre en considération que le prix de revente du bien est à intégrer dans le calcul final de la rentabilité globale de l'opération d'investissement.  
I. B. : Y-a-t-il des marchés qui offrent une meilleure rentabilité ?  
O. B. : Le rendement s'apprécie selon les sites. Ceux qui investissent dans l'ancien ont une vision rendement et patrimoine. Pour les investisseurs dans le neuf aujourd'hui, les axes de réflexions sont la défiscalisation, le patrimoine et le rendement du fait de l'apport immédiat en rentabilité de

la réduction d'impôts. Ils veulent avant tout un bon produit, bien placé, avec une défiscalisation à la clé grâce au Scellier. Les personnes qui achètent à Paris, où la rentabilité ne dépasse pas les 2 %, visent clairement un objectif patrimonial, pour par exemple récupérer le bien à la sortie. D'ailleurs ces investissements dépassent souvent les 300 K euros. Ceux qui souhaitent cumuler à la fois l'avantage Scellier et un bon rendement se dirigent plutôt vers les résidences services, dans le cadre du nouveau dispositif Bouvard, dont la vocation s'oriente beaucoup plus vers le rendement que vers la constitution d'un patrimoine. À condition bien sûr, de sélectionner un bon exploitant.

Coralie Donas © Indicateur Bertrand

#### L'AVIS DE CHRISTINE VASSAL-LARGY, CABINET DE CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE THESAURUS

La meilleure garantie reste l'emplacement  
Christine Vassal-Largy: Les promoteurs proposent des produits packagés, dont l'ensemble des garanties peuvent représenter jusqu'à environ 20 % du loyer. Il s'agit des garanties de vacance locative ou de carence locative, l'assurance loyers impayés, les frais de gestion si le propriétaire souhaite faire gérer son bien... Cela constitue un bon package pour les investisseurs qui n'aiment pas le risque. Mais pour nous, la meilleure garantie de rentabilité reste le choix d'un produit qui tienne la route, situé à un bon emplacement, dans un quartier qui bénéficie d'une bonne pérennité locative. Tout dépend bien sûr des objectifs de l'investisseur : s'il vise plutôt une bonne rentabilité, nous l'orienterons alors vers des produits plus financiers de placement immobilier, type résidences services. Quand l'acheteur souhaite transmettre un patrimoine à ses enfants, il faut le diriger vers un logement de qualité. Cela permettra aussi de le revendre plus aisément. Le choix du produit se fait impérativement en fonction des besoins locatifs du marché sur lequel l'investisseur se place. Il ne faut pas hésiter à mener une petite enquête auprès des agences immobilières, des commerçants, de la mairie... ce pour connaître les projets de développement de la zone, mais aussi pour définir les biens qui se prêtent le mieux au marché local. Il y a parfois des surprises. Ainsi, les 43 % de Français locataires louent bien volontiers des T2 et des T3, mais il y a également un ménage sur quatre qui choisit de louer un pavillon. Ce type d'investissement s'avère donc aussi possible, à condition de choisir une zone qui mixe les investisseurs et propriétaires. Le risque en 2010 c'est qu'après le succès de la loi Scellier en 2009, qui a permis de relancer les ventes de logements, le foncier peut repartir à la hausse. Christine Vassal-Largy est Directrice générale, responsable du pôle immobilier.

Coralie Donas © Indicateur Bertrand