

**DOSSIER****VENDEZ vos logements les moins rentables**

Les prix baissent inexorablement et les délais de vente s'allongent, mais le marché reste actif, avec 720 000 transactions dans l'ancien ces douze derniers mois. C'est le moment de redéfinir votre stratégie immobilière et d'envisager des concessions.

Aujourd'hui à Paris, les propriétaires de grandes surfaces sont décidés à vendre lorsque les locataires s'en vont », constate Thibault de Saint Vincent, président de **Barnes International**. Un choix impensable il y a quelques mois encore. Érosion régulière des prix de vente, contraintes fiscales et de gestion locative accrues... Le moral des propriétaires bailleurs est au plus bas. On les comprend.

Faites vos calculs et vous vérifierez que votre placement n'est plus aussi rentable qu'il y a quelques années. En 2015, il est peut-être temps de vendre les biens qui vous coûtent plus qu'ils ne vous rapportent avant que les prix ne baissent encore et que les taux des crédits remontent et freinent les intentions d'achat.

Revoir les loyers à la hausse est impossible

Il faut se rendre à l'évidence, les prix de vente diminuent maintenant depuis dix-huit mois. Même les marchés jusque-là épargnés doivent s'adapter à la nouvelle donne. Cette tendance est encore plus marquée lorsqu'il s'agit de biens qui sortent des canons de l'immobilier : un rez-de-chaussée, un appartement à restaurer ou une grande maison familiale.

« Pour les propriétaires bailleurs qui ont acheté il y a quatre ans, mieux vaut vendre maintenant que dans un an, soutient Pascal Boulenger, directeur de Meilleurs Agents Patrimoine. Ceux qui ont acheté en 2000 ne perdront pas. »

à Paris, par exemple, les prix ont progressé de 150 % depuis l'an 2000. Dans le même temps, le marché locatif s'est dégradé. Hausse du chômage et incertitude sur le pouvoir d'achat n'incitent pas les locataires à chercher plus grand ou mieux. Les propriétaires ne peuvent donc pas réajuster les loyers. Et lorsque le locataire déménage, il ne loue plus à n'importe quel prix. Résultat : selon l'Observatoire Clameur, les loyers baissent ou progressent moins vite que l'inflation dans 65 % des vingt premières villes de France, notamment à Dijon, Montpellier, Marseille, Nantes, Paris, Reims, Rennes, Strasbourg. Les propriétaires doivent en tirer les conséquences et envisager de revoir leur stratégie immobilière.

Le délai de vente moyen est de 92 jours pour une maison et de 96 jours pour un appartement, selon le réseau Century 21.

Les biens qui souffrent, et souffriront à l'avenir, sont ceux qui sont « hors marché », à savoir des habitations trop grandes, éloignées des commerces, des transports et des

écoles, en mauvais état, mal équipées et qui consomment trop d'énergie. Ce qui explique que les appartements de plus de 200 mètres carrés n'ont plus la cote auprès des acheteurs et que les locataires se font rares.

Pour vendre vite une grande surface, il faut se résoudre à une réduction du prix de 10 % au minimum. De même, un appartement de moyenne surface et mal aménagé subira une dépréciation de 5 à 10 %. « Un deux pièces de 60 mètres carrés avec une seule chambre se vend moins cher qu'un appartement de même surface avec deux chambres », explique Pascal Boulenger.

Les maisons trop isolées ou les logements trop typés et trop énergivores des années 60-70 devront être dévalués (de 5 à 10 %) pour être vendus dans des délais raisonnables. « Le marché des résidences secondaires est à l'arrêt, poursuit Pascal Boulenger. Les transactions sont plus nombreuses dans les centres névralgiques des grandes villes touristiques, mais dès que l'on s'en éloigne, le marché se fige. » La solution : accepter une forte décote, de l'ordre de 15 à 20 % parfois ! Le réflexe de tout vendeur est de demander un prix légèrement supérieur à celui conseillé afin d'obtenir le prix qui lui convient. À force d'exigences semblables, le marché se bloque quand, le moment venu, le vendeur refuse de faire des concessions. Cette attitude est dévastatrice, surtout lorsque le marché est incertain. « Il est recommandé d'ajuster le prix d'emblée, car plus le cycle de vente est long, plus le bien devient suspect aux yeux des acheteurs », affirme Bernard Cadeau, président du réseau Orpi. Et au bout du compte, le vendeur risque de vendre moins cher que l'estimation qu'il refusait au départ.

**Ajuster d'emblée le prix de vente**

Pour céder rapidement un deux pièces avec travaux situé au cinquième étage sans ascenseur, prévoyez dès le départ un ajustement de 5 à 10 % s'il est proche des écoles, des commerces et des transports, et plus s'il en est éloigné. « Pour vendre un rez-de-chaussée, vous devez le décotter, surtout pas le dévaloriser, explique Damien Déjardins, cofondateur de l'agence Rez-de-chaussée.com. à qualité égale, par rapport à un bien situé en étage, l'ajustement est en moyenne de 15 %. » Il existe une véritable demande pour

les rez-de-chaussée (professions libérales, personnes à mobilité réduite...) à condition que le prix soit adapté.

Calculez la rentabilité de votre bien locatif

Vous découvrirez à partir de l'exemple ci-dessous comment calculer la rentabilité de votre bien locatif. La première étape consiste à rassembler toute l'information chiffrée dont vous disposez : valeur d'achat du bien, facture des travaux, montant du loyer, montant des charges non récupérables, de la taxe d'habitation... Ce travail de collecte un peu fastidieux est indispensable pour obtenir un taux de rendement précis. Pour calculer la rentabilité d'un bien locatif, vous devez aussi connaître votre taux marginal d'imposition, soit le taux auquel est taxé tout euro de revenu supplémentaire. Si vous ne le connaissez pas, aidez-vous de notre Guide fiscal (Le Revenu, février 2014, p. 99).

Nous vous proposons de procéder en cinq étapes. Les loyers ont été rapportés à l'investissement initial, la méthode qui nous semble la plus pertinente. Mais on peut aussi rapporter les loyers à la valeur de marché du bien locatif.

Notre exemple montre que, compte tenu des charges qui pèsent sur l'immobilier locatif, il faut être très sélectif sur le choix du bien. À noter, seul un calcul prenant en compte la CSG et les impôts vous donne la rentabilité réelle.

Exemple pour un deux pièces à Paris

M. et Mme P. ont acheté en 2007 un appartement de 53 mètres carrés à Paris, qu'ils louent sans passer par une agence. Les loyers s'élèvent à 15 360 euros annuels hors charges, et à 16 320 euros avec charges.

Calcul de l'investissement initial

Prix d'achat + frais d'agence + frais de notaire (7 %) + travaux 227000 € (bien acheté occupé) + 11350 € + 15890 € + 24000 € = 278240 €

Calcul de la rentabilité brute

Loyers bruts annuels hors charges/investissement initial: 15360 € / 278240 € = ..... 5,5 %

Calcul de la rentabilité nette (hors charges)

Les charges courantes sont composées de :	
- charges de copropriété non récupérables	624 €
- impôt de copropriété (répartition sur dix ans)	258 €
- taxe d'habitation	513 €
- taxe foncière	570 €
- assurance impôts et propriétaires non occupants	985 €
Total des charges	2 480 €
Loyers hors charges: 15 360 € - 2 480 € =	12 880 €
Rentabilité nette: loyers hors charges/investissement initial	12 880 € / 278 240 € =
	4,63 %

Calcul de la rentabilité nette après les prélèvements sociaux

Un emprunt a été contracté en 2007, au taux de 3,5 % et avec une assurance à 0,2 %. Intérêts payés en 2013..... 500 €

€ Base soumise aux prélèvements sociaux: loyers diminués des charges et des intérêts: 15360 € - 2489 € - 5500 € = ..... 7371 €

€ Taux réel de prélèvements sociaux pour un contribuable taxé à 30 % compte tenu de la déductibilité de 5,1 % l'année suivante: 13,97 % Montant des prélèvements sociaux: 7371 € × 0,1397 = ..... 1 030 €

Rentabilité nette de prélèvements sociaux: loyers hors charges et après prélèvements sociaux/investissement initial: (12871 € - 1030 €)/278240 € = ..... 4,3%

Calcul de la rentabilité après l'impôt sur le revenu

Base soumise pour les loyers + loyers nets de charges et d'impôts	7371 € (taux 13,97 % en moyenne)
12871 € - 5300 € - ..... 7371 € (taux moyen de 30 %) - 7371 € + 513 €	2111 €
Quantité de sous-jets imposables (taux moyen de 30 %) - ..... 2111 €	3,59
12871 € / 1000 - 2111 € / 278240 € =	3,59

Quels intermédiaires pour vendre un bien atypique ?

Prix de l'investissement	Type de logement	Petite surface 2 pièces en rez-de-chaussée	Grande surface 200 m² avec ascenseur 2 chambres	Villa Maisons bourgeoises isolées à la campagne
De 800 à 2 000 €	Agences et sites spécialisés, agences de quartier, services entre particuliers	Agences de quartier, services entre particuliers	Agences de quartier, services entre particuliers	Agences et sites spécialisés, agences de quartier, services entre particuliers
	Délai: 3 à 12 mois			Délai: 12 à 36 mois
De 2 000 à 4 000 €	Agences et sites spécialisés, agences de quartier, services entre particuliers	Agences de quartier, services entre particuliers	Agences de quartier, services entre particuliers	Agences internationales, agences spécialisées, ventes aux enchères
	Délai: 3 à 12 mois			Délai: 12 à 36 mois
Au-delà de 4 000 €	Agences et sites spécialisés, agences de quartier, services entre particuliers	Agences de quartier, services entre particuliers	Agences de quartier, services entre particuliers	Agences internationales, agences spécialisées, ventes aux enchères
	Délai: 4 à 24 mois			Délai: 6 à 36 mois

Les communes huppées ne sont pas épargnées par les décotes. En Île-de-France, « le prix des maisons bourgeoises a baissé de 20 % en deux ans à Saint-Germain-en-Laye et celui des propriétés en bordure du golf de Saint-Nom-La-Bretèche de 30 à 50 % », indique Thibault de Saint Vincent. Les grandes maisons trop éloignées de tout n'ont plus la cote. Sur un marché difficile, une mauvaise estimation remet plus que jamais en question la réussite de la transaction.

Jouer la transparence avec les acheteurs

Pour fixer le prix d'un bien hors norme, il est conseillé de prendre l'avis de deux ou trois professionnels. Choisissez des interlocuteurs qui connaissent les marchés des logements atypiques. Faites appel à un agent installé dans votre quartier, qui pourra apprécier sérieusement votre maison en fonction de son état, de sa situation, ou à un spécialiste de la vente de rez-de-chaussée, de maisons situées à la campagne, etc. Ces professionnels connaissent bien la clientèle intéressée et ciblent l'annonce et le prix. Il est recommandé de mettre son bien dans une ou deux agences immobilières, pas plus surtout si parallèlement vous avez décidé d'essayer de le vendre vous-même par le biais de petites annonces.

Les sites les plus visités pour les transactions entre particuliers sont leboncoin.fr, qui couvre la France entière, et de Particulier à particulier (dit PAP), pour Paris et l'Île-de-France. Sans oublier la presse régionale. Soignez la présentation du bien. « Il faut être franc et transparent avec les acheteurs, conseille Jean-Michel Guérin, directeur général de PAP. Et mentionner les défauts dans l'annonce. Ainsi, les visiteurs se déplaceront en connaissance de cause. » Si vous choisissez plusieurs supports de vente, veillez à ce que les prix soient les mêmes partout et les annonces similaires. Et ne vous attendez pas à vendre en moins d'un mois, les délais de vente se sont considérablement allongés. Ils sont en moyenne supérieurs à quatre-vingt-dix jours (lire le tableau ci-dessus).

Comptez entre 4 et 10 % du prix du bien (en moyenne 5 %) pour les frais d'agence, qui doivent être affichés dans ses locaux et en vitrine.

Le coût d'une petite annonce varie, selon la durée, de 99 à 299 euros sur [www.pap.fr](http://www.pap.fr), site de la revue De Particulier à particulier, et de gratuit à 150 euros, selon les options, sur [leboncoin.fr](http://leboncoin.fr).

Si vous êtes pressé, pensez aux ventes aux enchères des notaires, un procédé rapide et efficace pour des biens qui sortent de l'ordinaire. Après une expertise et avec l'accord du vendeur, l'estimation est fixée par le notaire avec une décote d'environ 30 % pour rendre la vente attrayante, explique-t-on à la chambre nationale des notaires.

Dans la grande majorité des ventes, les enchères dépassent les estimations, mais si vous avez un doute, fixez un prix de réserve, prix au-dessous duquel la vente ne se réalisera pas. En trois mois maximum, la vente sera conclue. Bref, une piste à étudier de près si vous souhaitez céder un bien immobilier peu rentable ou dont vous n'avez plus l'usage.

**MYRIAM SIMON**