



CONSEILS POUR ANALYSER LES PRIX AVANT UN INVESTISSEMENT LOCATIF DANS LE NEUF

Le prix d'un bien vendu neuf est identique pour un investissement locatif ou pour une occupation personnelle, ce qui n'est pas vrai pour un bien ancien vendu libre ou occupé.

Le prix du m2 neuf est largement plus élevé que le m2 ancien vendu loué, même si les écarts de prix se réduisent jusqu'à 10% pour des appartements qualifiés selon l'expression Lyonnaise de « Bel ancien » et situés dans les meilleurs emplacements.

Plus généralement les différences de prix au m2 entre neuf et occupé varient de 25 à 35 % dans les capitales régionales. Là, se pose pour l'investisseur, la question de l'achat neuf pour louer ou de l'ancien déjà loué.

La situation du bien a une incidence majeure sur le prix.

A budget égal, l'expérience montre, dans tous les cas, qu'il est préférable d'acheter un appartement ancien déjà loué avec un meilleur emplacement.

La raison est simple et de bon sens, les meilleurs emplacements, plus prisés, sont plus rares et génèrent mécaniquement une demande plus forte. Ce déséquilibre entre offre et demande favorise la hausse des prix donc les perspectives de plus-value à terme.

Attention, au moment de la revente après les 10 ou 15 ans de détention, l'écart de prix entre neuf et ancien occupé aura-t-il disparu ?

La différence de prix au moment de l'achat est justifiée par différents arguments qui jouent en faveur du neuf (frais d'acquisition réduits, absence de travaux, ...). Dans dix ou quinze ans, ces arguments seront périmés, un bien acheté neuf fera partie des biens en revente, donc du marché de l'ancien. Les références de prix au moment de sa future évaluation seront les prix moyens du secteur. Le fait d'être récent ne sera pas forcément un argument valorisant face à un appartement ancien rénové dans un immeuble ravalé, par exemple.

Cette réalité a une conséquence majeure dans le choix de départ. Au moment de la revente, pour atteindre le prix d'achat, les prix de l'immobilier ancien devront avoir progressés du pourcentage d'écart constaté entre neuf et ancien occupé au moment de l'acquisition.

Votre interlocuteur

La Bonne Pierre - François Faure

06 15 38 27 56 - 0 820 252 252 - ffaure@labonnepierre.com



Prenons l'exemple de Lyon, un prix moyen au m² d'environ 3 100 € pour des appartements vendus loués et d'environ 4 300 € dans le neuf, soit une différence de 32%. Par conséquent, c'est une augmentation des prix de l'ancien de 32 % qui sera nécessaire, sur la durée de l'investissement, pour atteindre le prix d'acquisition dans le neuf !

Un indicateur utile qui ne trompe pas. Au moment de l'acquisition, plus l'écart de prix est réduit entre neuf et ancien, plus le risque est faible ! En revanche si l'écart dépasse les 35%, (constaté dans certains secteurs), on peut dire que la probabilité de ne pas retrouver son prix d'achat à la revente est élevée.

Qu'en est-il de l'avantage fiscal pour un bien neuf, permet-il de gommer la différence de prix constatée au départ ?

Si la totalité de l'économie d'impôt à réaliser dans la durée efface l'écart de prix entre le neuf et l'ancien occupé au moment de l'achat, il y a indéniablement un avantage fiscal. En revanche si l'économie d'impôt à réaliser ne couvre pas la différence de prix, on peut considérer que l'avantage n'est pas suffisant !

Acheter un bien neuf valeur 100, comparé à 70 pour un bien équivalent ancien vendu occupé, l'avantage fiscal doit permettre une économie d'impôts minimum de 30.

Le bon réflexe, avant de faire un investissement immobilier locatif, consiste à comparer le prix du m² neuf à celui du m² ancien vendu loué.

Les économies d'impôts projetées, au moment de l'acquisition d'un bien neuf en vue de sa location, peuvent être de véritables miroirs aux alouettes.

Faire le choix d'investir dans l'immobilier ancien occupé permet d'aliéner le risque sur les prix et si le marché est à la hausse, profiter immédiatement des plus-values potentielles.

Bonus supplémentaire, le bien est déjà loué, on connaît le montant du loyer et le taux de carence de loyer dans sa durée de détention par le vendeur.

François Faure
Associé fondateur de La Bonne Pierre

Votre interlocuteur

La Bonne Pierre - François Faure

06 15 38 27 56 - 0 820 252 252 - ffaure@labonnepierre.com