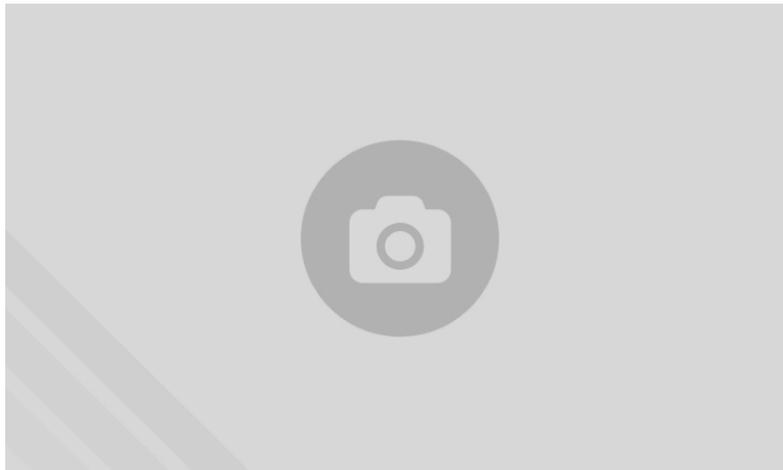




Primonial : devenir propriétaire sans emprunter, c'est possible



Analyse

25/01/2024

Vous disposez des fonds nécessaires pour acheter un bien immobilier ? Payer comptant permet bien souvent de réaliser une bonne affaire. Compte tenu des difficultés d'accès au crédit, ne pas avoir de conditions suspensives d'obtention de prêt est un bon levier de négociations. D'autant que les vendeurs, attentistes, ne mettent généralement en vente que dans l'urgence. « Actuellement, près de 50 % des ventes sont contraintes et font suite à une séparation, une mutation, une expulsion », témoigne Ludovic Huzieux, cofondateur d'Artémis Courtage. Par ailleurs, investir sans emprunt aujourd'hui n'est plus un non-sens financier.

« Mission impossible »

Il y a encore deux ans, lorsque les taux des crédits immobiliers étaient proches de 1%, il était plus intéressant d'emprunter et de placer ses liquidités sur des produits peu risqués tels que des SCPI qui rapportent, en moyenne, après fiscalité, autour de 3 % à 3,5 %. On emprunte maintenant entre 4 % et 4,5 % : c'est mission impossible de trouver des produits sans risques et plus rémunérateurs que le coût du crédit », relève Stéphane van Huffel, directeur général de **Netinvestissement**. Selon l'expert, l'achat comptant est particulièrement adapté à l'acquisition d'une résidence principale car il la sécurise. « C'est vous qui êtes propriétaire de votre toit et non la banque », souligne-t-il, balayant d'un revers de main l'argument selon lequel le recours au crédit protège l'acquéreur et ses héritiers, grâce à l'assurance décès invalidité qui y est liée. « Il est possible de souscrire par ailleurs une assurance décès pour 15€ à 100 € par mois, suivant le capital que l'on souhaite garantir », affirme-t-il. Financer à crédit un investissement destiné à la location nue est souvent perçu comme la solution idoine pour alléger la fiscalité sur des revenus fonciers (les intérêts sont déductibles de ces derniers), imposés au taux marginal du bailleur, majoré des prélèvements sociaux. « Ne pas louer nu mais meublé permet de voir ses recettes locatives entrer non pas dans la catégorie des revenus fonciers, mais dans celle des bénéfices industriels et commerciaux. En optant pour une imposition au régime réel qui permet d'amortir le logement et le mobilier, on peut neutraliser durablement sa fiscalité », explique Vincent Martins, directeur de la société d'ingénierie patrimoniale Wakerstone. L'autre solution consiste à apporter ses fonds à



une SCI (société civile immobilière) soumise à l'impôt sur les sociétés qui les utilisera pour acheter l'immeuble. « Les loyers seront imposés au prélèvement forfaitaire unique, le PFU, à 30%. Mais, dans un premier temps, ils serviront à vous rembourser en alimentant un compte courant d'associé complètement défiscalisé », complète Vincent Martins.

Des start-up développent des offres innovantes

Si certains ne souhaitent pas emprunter, d'autres ne le peuvent tout simplement pas. « C'est le cas des primoaccédants qui n'ont pas suffisamment d'apport, trop peu d'ancienneté chez leur employeur ou, s'ils sont indépendants, ne sont pas en mesure de fournir les deux ou trois bilans annuels réclamés par la banque », note Clara Tairraz, cofondatrice et directrice du marketing de Sezame, une société de « leasing » immobilier. Dès lors qu'ils sont solvables, cette société achète le logement de leur choix (il ne doit cependant pas excéder 500 000 à 600 000 €, être en bon état et être situé en milieu urbain ou périurbain) pour le compte des recalés du crédit. Ces derniers ont jusqu'à 36 mois, pendant lesquels ils versent une redevance correspondant au montant d'un loyer, pour lever leur option d'achat. Hestia fonctionne sur un modèle similaire, si ce n'est que le prix des biens peut dépasser le million d'euros et qu'il n'y a pas de redevance mensuelle. En contrepartie, un apport de 3 % du prix est versé au titre des frais d'accompagnement. Hestia perçoit, comme Sezame, une commission de 10 % sur le prix de la levée d'option. Si les formules précédentes s'adressent aux primoaccédants, une autre peut intéresser ceux qui, déjà propriétaires, souhaitent vendre un bien pour en racheter un autre d'une valeur moindre ; et ce, sans recourir à un crédit relais qu'il est aujourd'hui compliqué de décrocher. Seule sur ce créneau, la start-up Homeloop achète instantanément et comptant votre bien, sans condition suspensive et sans délai de rétractation. Mais la sérénité a un coût : l'achat se fera à un prix inférieur de 12% à 15% en deçà de la valeur de marché.

