



Michel Tirouflet Conseil  
1, rue de la Néva - 75008 Paris  
Tél. : 01 56 59 73 73 - Fax : 01 56 59 73 74  
[www.mt-conseil.com](http://www.mt-conseil.com)

# **L'immobilier En avoir ou pas**



Michel Tirouflet Conseil

**Novembre 2010**



# Sommaire

<b>INTRODUCTION</b>	<b>P.5</b>
<b>1. IL Y A IMMOBILIER ET IMMOBILIER</b>	<b>P.9</b>
<b>2. ACHETER OU LOUER</b>	<b>P.11</b>
<b>2.1. Un actif méconnu</b>	<b>P.11</b>
<b>2.2. De l'argent par les fenêtres</b>	<b>P.12</b>
<b>2.3. Le rêve et la réalité</b>	<b>P.14</b>
<b>3. CONSERVER OU VENDRE</b>	<b>P.17</b>
<b>ANNEXE I</b>	<b>P.19</b>
<b>ANNEXE II</b>	<b>P.21</b>





# Introduction

Pour un ingénieur patrimonial, la question de la détention - ou de la vente - d'un bien immobilier, qui revient avec une régularité aussi pendulaire que fréquente, est l'une des plus fascinantes. Probablement parce qu'elle est l'une des plus difficiles. Mais aussi, c'est certain, parce que la possession immobilière s'accompagne presque toujours, pour le propriétaire ou l'aspirant propriétaire, d'une bonne dose d'irrationnel. C'est l'un des domaines où la froide raison de l'analyse financière cède le pas devant d'inquantifiables sentiments humains venus parfois du fond des âges.

Quand on interroge ceux qui sont affublés du qualificatif contemporain d'"accédant" à la propriété sur ce qui les a poussés à devenir propriétaires, ils citent instinctivement pour la plupart en premier lieu le besoin de se sentir chez soi... comme s'ils n'étaient pas chez eux dans un appartement en location protégés par la loi et la réglementation qui veillent sur le locataire.

Ensuite, ils expliquent avec une conviction profonde qu'il était temps d'arrêter «de jeter l'argent du loyer par la fenêtre» comme si cela avait jamais été le cas. D'ailleurs, personne n'a jamais vu, par aucune fenêtre, jaillir l'argent d'un loyer.

Enfin, quelques rares parmi ces presque propriétaires mentionnent qu'un achat signifie, pour eux, la construction d'un patrimoine grâce à une sorte de mécanisme d'épargne forcée. Ces derniers ont raison car il est vrai que l'achat d'une maison, d'un appartement ou d'un pavillon a beaucoup en commun avec la constitution d'une épargne retraite et que le prélèvement régulier de la banque prêteuse au titre du crédit immobilier ayant financé l'achat ressemble étrangement à celui qu'opèrent l'état et ses satellites sur les paies pour régler les pensions de retraite.

Encore, la question «faut-il acheter ou louer ?» est-elle une question simple. Car nous sommes parfois amenés à donner notre avis - ou vendre nos conseils ! - sur des problèmes patrimoniaux à caractère immobilier où notre analyse se heurte à des émotions sans prix comme la nostalgie, l'amour du beau et aussi l'immodestie et le besoin de paraître. Il arrive que la mise en jeu de tels sentiments ne contrarie pas l'intérêt bien compris de notre interlocuteur. Ce fut le cas, il y a quelques années, quand le propriétaire de la presque totalité d'un grand hôtel particulier, situé dans une ville de province et découpé en de nombreux appartements, studios et commerce, vint nous demander de l'aider à concevoir le financement nécessaire pour acquérir



un très bel appartement au premier étage de l'hôtel que son possesseur venait de mettre à la vente. L'opération avait très clairement un sens : elle permettait de reconstituer la propriété entière de l'ensemble ; elle en facilitait la gestion ; elle en augmentait la valeur pour son propriétaire. Mais, en fait, de tout cela notre homme n'avait cure ou peut-être était-ce une donnée déjà classée au fond de son cerveau. Ce qu'il mettait en avant, c'était moins les aspects financiers, primordiaux s'agissant d'un immeuble de rapport, que l'existence, dans l'appartement en question, de merveilleuses boiseries Louis XV !

Habitant Paris et non cette province lointaine, n'ayant rigoureusement aucune chance de voir cette situation changer, et donc de profiter des fameuses boiseries, leur présence et leur qualité, même exceptionnelles, auraient dû lui être indifférentes dans la limite où elles étaient susceptibles de lui faire obtenir un meilleur loyer. Et bien non ! On pouvait nettement percevoir que les lambris, les panneaux et autres moulures s'avéraient décisifs dans sa décision d'acquérir le logement dont ils étaient l'ornement.

Un pareil cas, s'il est révélateur des mécanismes profonds qui sont parfois à l'origine d'investissements importants, ne pose pas de difficultés particulières puisque l'intérêt de l'investisseur est préservé. Mais, il n'en va pas toujours de la sorte. Comme un jour où nous reçûmes la visite d'une très sympathique antiquaire qui venait d'hériter de sa maman dont elle était fille unique une assez jolie succession composée grossièrement d'actifs financiers assez peu importants et d'une grande maison de village. Elle venait nous rendre visite, sur les conseils d'une commune connaissance, car elle ne voyait pas comment trouver les ressources pour entretenir une semblable propriété. Après l'avoir interrogée et tenté d'apprécier sa situation, sa façon de vivre..., il apparut assez vite que cette maison ne représentait rien pour elle, qu'elle n'y avait que peu de souvenirs, et pas forcément bons, que la région était loin d'être sa préférée et qu'en résumé il lui était difficile de voir cette part importante de la succession de sa mère autrement que comme un fardeau. Bien sûr, nous n'eûmes pas besoin de beaucoup de réflexion pour lui suggérer, après une très simple analyse clinique, de vendre le bien, de loger le produit de la cession dans un contrat d'assurance-vie placé avec un minimum de risque sur le fonds général et de s'assurer ainsi une retraite confortable.

A notre étonnement, cette suggestion de bon sens lui fit l'effet d'un véritable dévoilement. Là était une solution merveilleuse à laquelle elle-même n'aurait jamais pensé. Elle s'en alla, heureuse, débarrassée d'un poids trop lourd et surtout convaincue de notre prodigieux discernement qui, cela est certain, n'existait que dans son imagination !

La chose était simple et, cependant, nous avons eu le sentiment d'avoir, d'une certaine façon, commis une bonne action. Car, beaucoup de choses empêchaient notre interlocutrice de gagner, par elle-même, notre conclusion : cette maison lui



était venue par héritage, c'était la maison de sa mère qui y avait vécu, c'était donc une maison "de famille" et il lui revenait, pensait-elle vraisemblablement, de la conserver. Or, rien n'est plus facile que le retournement de ses arguments. C'était la maison de sa mère, certes, mais pas la sienne ; elle l'avait reçue par héritage et, par suite, ne l'avait pas choisie ; rien ne l'obligeait à "obéir" au passé ; alors qu'au contraire, tout lui disait de s'intéresser avant toute autre chose à "son" avenir. Et, par dessus tout, le fait que sa mère ait conservé cette habitation jusqu'à sa mort n'avait aucune raison de peser dans sa décision de vendre ou non le bien.

Nous avons rencontré pléthore de cas identiques ou voisins, ce qui nous conduit à penser que cette question de la possession immobilière se pose à quantité de patrimoines. Et c'est pourquoi il nous a semblé que faire part de notre expérience et de nos raisonnements et aussi des résultats de nos analyses pouvait être utile. Nous espérons ne pas nous être trompés.







# 1. Il y a immobilier et immobilier

Que l'on nous pardonne cette innocente tautologie car elle nous vient souvent spontanément à l'esprit dans l'établissement d'un diagnostic patrimonial. Et, surtout, elle aide à l'analyse ou, du moins, à en poser les termes. Naturellement, et par intuition, on distingue l'immobilier de jouissance et celui de rapport et, comme de bien entendu, l'immobilier de rapport doit rapporter comme n'importe quel placement dans lequel on investit son épargne, éventuellement augmenté d'une part d'emprunt. Il doit avoir une rentabilité qui doit se comparer favorablement à celle d'autres placements pouvant lui être substitués.

A l'inverse, l'immobilier dont on profite, en l'habitant la plupart du temps pour ce qui est des résidences principales ou de temps à autre s'agissant des résidences secondaires, coûte en apparence : taxes diverses, travaux incombant au propriétaire... En apparence seulement, car les premières permettent d'éviter de payer un loyer - or, rien ne ressemble plus à un gain que l'absence d'une dépense. Tandis que les secondes sont censées permettre l'économie de nuits d'hôtel et d'autres débours du même genre.

En toute logique, ce qui sépare - ou plutôt devrait séparer - ces deux classes d'immobilier, c'est que la première, celle de jouissance, se caractérise par le lien très particulier qui unit le propriétaire à son bien, fait de plaisirs, de souvenirs, de sentiment de sécurité et d'appartenance notamment, alors que la seconde ne devrait consister qu'en une pure mise de fonds dénuée de tout caractère affectif. On se doute bien que ce qui précède reflète rarement la réalité ; que beaucoup de ménages achètent leur résidence principale plus par ce besoin presque irrépensible de détenir son logement que par une véritable inclination pour l'agrément qu'il pourra en tirer ; que nombre de placements immobiliers sont le fait, non de calculs financiers objectifs et impersonnels, mais au contraire d'événements de la vie comme l'héritage de notre antiquaire, de l'attrance éprouvée pour un bien particulier, le propriétaire se substituant alors en pensée



au futur locataire, ou tout simplement du hasard qui fait souvent bien les choses mais qui, souvent aussi, nous sommes là pour en témoigner, les fait mal.

A notre avis, rien n'est plus dissemblable qu'une résidence principale et une résidence secondaire même si ce sont, l'une comme l'autre, des biens de jouissance. Il faut se souvenir que, jusqu'à une époque récente, une résidence secondaire à la mer, à la montagne ou à la campagne était une folie qui ne coûtait pas - encore - trop cher à l'achat mais se révélait onéreuse quand on passait aux travaux et, bien sûr, à l'entretien. Et, néanmoins, bien souvent, le moindre superflu dégageé était "englouti" dans une maison que la famille n'occuperait que quelques mois, semaines, voire jours par an. Seule une espèce de relation fusionnelle propriétaire/propriété, parfois transmissible aux générations suivantes comme un caractère génétique, peut expliquer ce phénomène. La résidence secondaire s'impose comme "la maison du bonheur", se différenciant de l'habitation principale vue comme une obligation.

Depuis quelques années, les choses ont bien changé et les résidences secondaires atteignent parfois des prix stratosphériques, ce qui ne change rien en soi sinon que leurs propriétaires, dont beaucoup ont vu la valeur de leur fermette, de leur manoir ou de leur chalet croître sensiblement, conservent désormais l'espoir de réaliser, au moment de la revente, une intéressante plus-value.

Parallèlement, il arrive, moins souvent qu'on ne le croit, que celui ou ceux qui l'habitent éprouvent pour leur logement un sentiment similaire à celui ressenti par une habitation secondaire. C'est surtout le cas pour des résidences très particulières présentant une ampleur ou un charme sans commune mesure.

Enfin, il nous est apparu important d'opérer une dernière distinction entre biens acquis et biens reçus, par héritage ou par donation. C'est qu'en effet nos années d'apprentissage nous ont conduits à penser que si l'immobilier défie et brouille les facultés d'analyse de l'acquéreur et du propriétaire, cela est encore bien plus vrai s'agissant de biens n'ayant pas fait l'objet d'une acquisition comme ce fut le cas de la maison héritée par notre antiquaire.



## 2. Acheter ou louer

Cette question, beaucoup de nos interlocuteurs se la posent, dans les circonstances les plus variées, notamment lorsque leur carrière professionnelle leur impose un certain nomadisme. Au fil des années, avons-nous la faiblesse de croire, nous avons perfectionné l'analyse conduisant à une réponse logique. Mais, encore une fois, la logique, s'agissant d'immobilier, n'est que rarement maîtresse de la marche à suivre pour aboutir à une conclusion.

### 2.1. Un actif méconnu

Depuis que MTC existe, nous avons toujours tenté de mettre au jour les actifs et les passifs cachés. Le niveau probable d'une pension de retraite, qui peut varier assez considérablement d'un pays à l'autre, a ainsi une incidence patrimoniale importante même si celle-ci n'apparaît pas directement dans la valorisation du patrimoine net. A patrimoines égaux, celui des deux cadres dirigeants qui est gratifié d'une retraite supplémentaire, type Article 39, est plus "riche" que l'autre qui ne peut compter que sur la pension de retraite complémentaire commune à tous les cadres.

L'immobilier recèle quelquefois ce même genre de situation. En effet, le locataire qui jouit d'un loyer inférieur à celui du marché possède un actif peu manifeste mais bien réel. Les raisons qui peuvent mener à cette situation sont multiples. Sans même faire référence aux logements "Loi de 1948", dont le nombre se réduit comme peau de chagrin, il est possible de citer (i) une augmentation du niveau général des loyers supérieure à l'indice général des prix - l'indice de référence des loyers utilisé pour les indexer depuis le premier trimestre 2006 -, (ii) une circonstance particulière comme un échange de loyer contre travaux par le locataire, (iii) une modification de l'environnement bénéficiant à l'immeuble loué...



Et, pour fixer les choses, il faut savoir qu'un rapide calcul montre que si une personne loue pour 4 000 euros par mois une habitation dont le loyer de marché serait de 5 000 euros, l'actif correspondant à cette conjoncture est égal à près de 110 000 euros si l'on imagine qu'elle pourrait se perpétuer pendant dix ans car

$$\sum_{i=1}^{i=120} \frac{1\ 000}{(1 + 0,00167)^i} = 108\ 680 \text{ euros}$$

où 0,167 % est égal à la différence entre le taux d'intérêt mensuel et celui de l'inflation.

Et, bien sûr, la somme ainsi quantifiée l'est après impôt puisque les mensualités de loyer ne sont pas - sauf situation particulière - déductibles.

Point n'est besoin d'être grand clerc pour affirmer que si le locataire chanceux décidait de quitter le logement dans lequel il réside à moindre frais pour en acquérir un autre, il perdrait l'actif dont nous venons de parler sans espoir de retour ! Et, d'une certaine manière, on peut même considérer que le vrai prix du bien immobilier dont il convoite l'acquisition est, dans la réalité financière, la somme du prix affiché par le vendeur, ou, encore mieux, du prix convenu entre celui-ci et le futur ex-locataire-acheteur, et de l'actif perdu à la rupture du contrat de location.

### 2.2. De l'argent par les fenêtres

Beaucoup de gens pensent de façon candide qu'un loyer n'est autre que de l'argent "jeté par les fenêtres" qui serait beaucoup mieux utilisé à payer les mensualités d'un emprunt qui a servi à financer une acquisition. Nous ne pouvons que nous inscrire en faux contre cette analyse trop sommaire. Un loyer est la contrepartie normale de l'achat d'un service : la possibilité d'habiter un logement que l'on ne possède pas. Ainsi, à moins d'être face à un loyer exagérément élevé, un locataire ne perd ni ne gagne en s'acquittant de son échéance mensuelle.

Mais cette explication peine à convaincre les récalcitrants en assez grand nombre. Nous pouvons en témoigner ; nous en avons rencontrés ! Ceux qui n'étaient pas convaincus par cette explication littéraire ont pu l'être par une démonstration chiffres en main. Celle-ci peut se faire en deux étapes.



**Première étape :** reprenons l'appartement mentionné plus haut et imaginons à ce stade que notre aspirant accédant paie un loyer de marché, soit donc 5 000 euros par mois, et décide de consacrer cette somme - mais pas plus - à l'acquisition d'une résidence principale. En faisant l'hypothèse d'un taux d'inflation de 1 % l'an et d'un taux d'endettement sur quinze ans de 3 % l'an, les calculs de l'Annexe I montrent qu'une transformation des loyers en annuités de paiement d'intérêts et de remboursement du principal permet d'acquérir un bien de 746 000 euros, soit 798 000 euros après prise en compte des droits d'enregistrement et des frais de notaire.

Sachant que, par exemple, à Paris, un loyer de 5 000 euros par mois correspond à une surface de 160 m<sup>2</sup> et que, toutes choses étant égales par ailleurs, un prix de 746 000 euros s'applique à une surface de 93 m<sup>2</sup> environ, on aboutit bien à la conclusion que le statut de locataire n'est pas toujours plus désagréable que celui, souvent envié, de propriétaire.

Toutefois, il va de soi qu'une anticipation d'inflation élevée, non incorporée dans le taux des emprunts immobiliers, fragilise le raisonnement.

Enfin, pour la justesse de la démonstration, nous avons fait l'hypothèse d'un endettement total. Que l'acquéreur apporte ou non des fonds propres n'y change pas grand chose puisque les fonds propres qu'il apporte ne pourront plus faire l'objet d'un placement et que l'intérêt qu'il ne paiera pas sera à peu près égal à l'intérêt qu'il aurait pu percevoir s'il n'avait pas réalisé l'achat.

**Deuxième étape :** une différence clairement considérable entre le locataire et le propriétaire est, qu'à logement équivalent et au terme de la période d'emprunt, le propriétaire le possède à l'inverse du locataire. Mais, pour cela, pendant toute la durée de l'emprunt, le propriétaire a dû faire face à des sorties de fonds plus élevées que celles du locataire. C'est ce qui a été vu plus haut. *A contrario*, le locataire ayant sorti moins d'argent a pu économiser et faire fructifier la différence. L'Annexe II simule la "vie financière" du locataire et du propriétaire pendant les quinze ans du financement par emprunt et sur les mêmes bases que précédemment.

Il en ressort qu'au terme de quinze ans, le propriétaire disposera de l'appartement et le locataire d'une somme d'argent de 920 000 euros bruts. Comment se comparent ces deux actifs ? Beaucoup de facteurs sont susceptibles de les faire varier :



- le propriétaire bénéficiera d'une envolée des prix du marché de l'immobilier et se retrouvera à la tête d'une plus-value latente. Toutefois, il faut prendre garde au fait que le marché immobilier, comme tous les marchés, peut aussi être orienté à la baisse et, de ce fait, infliger une moins-value au propriétaire ;
- une inflation importante aura tendance à privilégier également le propriétaire. C'est d'ailleurs pour cette raison que les prix de l'immobilier sont à la hausse lorsque les taux d'intérêt sont faibles comme en cette année 2010 ;
- l'environnement fiscal est également susceptible de favoriser l'un ou l'autre. Aujourd'hui, l'imposition croissante des contrats d'assurance-vie est défavorable au locataire. A l'inverse, une imposition des plus-values immobilières après quinze ans de détention serait pénalisante pour le propriétaire.

Enfin, pour conclure, ajoutons que la prise en charge par le propriétaire de la taxe foncière, des gros travaux, amoindrit aussi l'avantage d'être propriétaire.

### 2.3. Le rêve et la réalité

Soyons brutal quelques instants. Le rêve, c'est le sentiment de propriété, l'illusion du chez soi, l'idée d'une protection faite de pierres solides et de portes massives, la vision d'un refuge contre les offenses et les méchancetés de la vie et, de temps à autre, mais trop souvent peut-être, la société qui s'attache au fait d'être et de montrer que l'on est propriétaire.

Les cas sont de moins en moins rares où les mots qui précèdent ne veulent rien dire. En effet, malgré les "crises" qui se succèdent à un rythme qui va s'accéléralant, nombreux sont nos clients pour qui l'immobilier ne représente qu'une quantité négligeable au regard de leur patrimoine financier. Pour ceux-là, à l'évidence, acheter ou louer leur résidence principale est une question qui ne se pose pas.

Mais, pour tous les autres, cette même question se pose à un moment de leur vie ou de leur carrière. A ce moment-là, il est souhaitable que le rêve se pousse un peu pour faire une petite place à la réalité.



C'est pourquoi nous avons tenté de récapituler ci-après, de manière aussi exhaustive que possible, les avantages et les inconvénients de l'acquisition d'une résidence principale par rapport à sa location.

Les avantages nous semblent être les suivants :

- la constitution d'une épargne forcée, certes parfois synonyme d'abandon d'un certain nombre de "joies de la vie", mais souvent indispensable pour établir le socle d'un patrimoine mettant son détenteur à l'abri des aléas de l'existence ;
- la mise en œuvre d'une assurance-décès prévoyant, dans cette triste hypothèse, le remboursement de l'emprunt et la transmission au conjoint survivant et aux enfants d'un bien non grevé de dettes ;
- la possibilité de s'endetter, et sur de longues périodes, et donc de profiter d'un effet de levier.

En revanche, les inconvénients sont multiples :

- l'actif n'est pas liquide ;
- le bien n'est pas modulable en ce sens qu'il est impossible d'en réduire la surface ou la superficie après le départ d'un ou plusieurs enfants ;
- les charges de propriété peuvent être lourdes et difficilement prévisibles (date d'un ravalement par exemple) ;
- les dettes immobilières sont peu modulables en cas d'aléas de la vie ;
- le bien est difficilement adaptable aux changements familiaux (arrivée ou départ d'un enfant, divorce...) ;
- en cas de copropriété, relations de voisinage à subir sur le long terme...







# 3. Conserver ou vendre ?

Il y a plus de dix ans, nous avons aidé un très sympathique avocat international à acquérir sa résidence principale. Il était alors locataire de son logement au deuxième étage d'un très grand hôtel particulier divisé en appartements et dissimulé dans une cour derrière de lourdes portes cochères à un jet de pierres des Champs Elysées dans ce que l'on nomme communément "le Triangle d'Or". L'immeuble, arrivé par héritages successifs dans les mains de son propriétaire, représentait, à peu de choses près, le seul actif et le seul revenu de celui-ci. Un sage souci de diversification, combiné peut-être à un besoin de liquidités, déclencha la vente à un promoteur qui, fort logiquement, se tourna vers notre avocat pour lui proposer l'acquisition de son appartement une fois celui-ci "restructuré" et refait à neuf et d'un parking parmi ceux que le creusement de la cour privée devait permettre de réaliser. Nous discutâmes, négociâmes et l'affaire fut conclue sur la base de 29 000 francs le mètre carré, prix assez inférieur à celui réservé au tout-venant mais résultat de la monétarisation de l'actif non apparent caché dans le contrat de location !

Notre homme s'installa à proximité pendant le temps que durèrent les travaux et reprit, à double titre, possession des lieux mais un peu plus tard que ce que le calendrier des travaux avait prévu, ce qui lui permit, au passage, d'abaisser son prix de revient à 26 000 francs le mètre carré grâce à l'astreinte qu'en homme de loi avisé il n'avait pas oublié de faire figurer dans l'acte d'achat.

En 2007, l'heureux propriétaire demanda à nous voir et nous informa que son immeuble comptait de plus en plus de résidents russes et assimilés et que sa voiture faisait désormais pâle figure au milieu des Ferrari et autres Lamborghini du garage. Il s'interrogeait sur une vente éventuelle de cet appartement mais hésitait, ne savait pas très bien si...

A l'analyse, une vente avait un sens certain. Au prix de marché qu'on pouvait espérer, il réalisait et sécurisait un actif prééminent de son patrimoine sans impôt sur les plus-values puisqu'il s'agissait de sa résidence principale. Il pouvait même, avec le



produit de la vente, faire l'acquisition d'un nouvel appartement, dans un autre quartier certes, mais tout aussi agréable, tout en conservant des actifs financiers assez considérables.

Notre vis-à-vis hésitait toujours. Alors nous ressortîmes notre arme favorite en de telles circonstances et nous lui demandâmes si, au prix qu'il citait, de l'ordre de 18 000 euros par mètre carré, il se serait porté acquéreur de l'appartement. En règle générale, cette façon de prendre le problème, la seule à notre avis, clôt la discussion dans un sens ou dans l'autre. Ce jour-là, il n'en fut pas ainsi. Notre homme continuait à nager en pleine indécision. Nous ne nous avouâmes pas vaincus et lui suggérâmes de mettre le bien en vente à un prix encore plus élevé que celui vers lequel le marché - porteur - semblait tendre. Et il nous confia que s'il obtenait 30 % de plus que le prix actuel, il céderait le fameux appartement sans l'ombre d'un tergiversation et encore moins d'un regret. Ce qui fut dit fut fait et la bonne fortune voulut qu'un oligarque, peut-être plus nanti encore que ses semblables, acceptât la proposition, acquit l'appartement à un prix en euros égal au prix en francs décaissé huit ans auparavant et pût ainsi garer sa limousine au milieu des belles Italiennes.

Evidemment, ce genre d'histoire n'arrive qu'aux autres et encore, pas tous les jours. Mais le raisonnement utilisé conserve toute son utilité dans de multiples situations : « si, au prix du marché, l'on n'est pas acheteur, il vaut mieux céder ». La formule est sans appel et n'est pas très éloignée de cette autre : « tout s'achète, ce n'est qu'une question de prix ». Et pourtant...

Et pourtant, au contraire du domaine des actifs financiers où, sauf pour des sociétés dites "de famille", la rigueur financière s'applique le plus fréquemment avec le minimum d'état d'âme, l'immobilier est indissociable des pensées, des désirs, des fantasmes humains même qui lui donnent ce côté irrationnel contre lequel les analyses patrimoniales les mieux construites restent désarmées. Peut-être cela remonte-t-il au fond des âges quand l'homme préhistorique s'assurait d'une grotte pour s'y reposer et s'y mettre à l'abri et cherchait à éliminer la précarité de sa détention.

Mais, en confidence, ce lointain legs d'un passé révolu n'est, en définitive, pas pour nous déplaire...



# Annexe I

## Hypothèse

Remboursement mensuel : 5 000 €

Taux d'endettement : 3 %

Durée : 15 ans

Taux d'inflation : 1 %

Frais de notaire : 7 %

Durée : 15 ans

	Capital dû en début de période	Annuité correspondant au loyer inflaté	Capital remboursé	Intérêts payés
1	798 193,17 €	60 000,00 €	37 650,59 €	22 349,41 €
2	760 542,58 €	60 600,00 €	39 846,98 €	20 753,02 €
3	720 695,60 €	61 206,00 €	42 049,36 €	19 156,64 €
4	678 646,23 €	61 818,06 €	44 257,81 €	17 560,25 €
5	634 388,42 €	62 436,24 €	46 472,38 €	15 963,86 €
6	587 916,05 €	63 060,60 €	48 693,13 €	14 367,48 €
7	539 222,92 €	63 691,21 €	50 920,12 €	12 771,09 €
8	488 302,80 €	64 328,12 €	53 153,42 €	11 174,70 €
9	435 149,39 €	64 971,40 €	55 393,08 €	9 578,32 €
10	379 756,30 €	65 621,12 €	57 639,18 €	7 981,93 €
11	322 117,12 €	66 277,33 €	59 891,78 €	6 385,55 €
12	262 225,33 €	66 940,10 €	62 150,94 €	4 789,16 €
13	200 074,39 €	67 609,50 €	64 416,73 €	3 192,77 €
14	135 657,66 €	68 285,60 €	66 689,21 €	1 596,39 €
15	68 968,45 €	68 968,45 €	68 968,45 €	0,00 €





# Annexe II

## Hypothèses

Loyer mensuel de 5 000 € pour une surface de 160 m<sup>2</sup>

Prix d'acquisition au m<sup>2</sup> de 8 000 €, soit pour 160 m<sup>2</sup>, un prêt de 1 280 000 €,  
soit 1 369 600 € frais de notaire compris (hors charges de propriété)

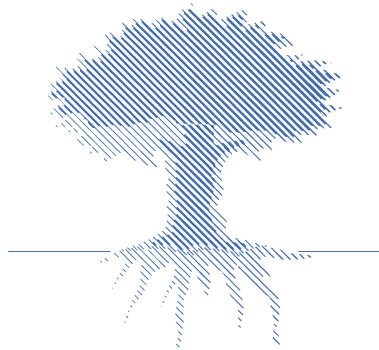
Taux d'endettement ou de rémunération : 3 %

Taux d'inflation : 1 %

Durée : 15 ans

Propriétaire	Montant de l'échéance annuelle	Locataire	Montant du loyer payé	Différentiel entre achat et location	Sommes placées à 3%
1	113 498,52 €	1	60 000,00 €	53 498,52 €	80 921,31 €
2	113 498,52 €	2	60 600,00 €	52 898,52 €	77 683,26 €
3	113 498,52 €	3	61 206,00 €	52 292,52 €	74 556,63 €
4	113 498,52 €	4	61 818,06 €	51 680,46 €	71 537,84 €
5	113 498,52 €	5	62 436,24 €	51 062,28 €	68 623,43 €
6	113 498,52 €	6	63 060,60 €	50 437,92 €	65 810,04 €
7	113 498,52 €	7	63 691,21 €	49 807,31 €	63 094,41 €
8	113 498,52 €	8	64 328,12 €	49 170,40 €	60 473,39 €
9	113 498,52 €	9	64 971,40 €	48 527,12 €	57 943,92 €
10	113 498,52 €	10	65 621,12 €	47 877,40 €	55 503,03 €
11	113 498,52 €	11	66 277,33 €	47 221,19 €	53 147,87 €
12	113 498,52 €	12	66 940,10 €	46 558,42 €	50 875,64 €
13	113 498,52 €	13	67 609,50 €	45 889,02 €	48 683,66 €
14	113 498,52 €	14	68 285,60 €	45 212,92 €	46 569,31 €
15	113 498,52 €	15	68 968,45 €	44 530,07 €	44 530,07 €
<b>Total</b>					<b>919 953,82 €</b>





Michel Tirouflet Conseil

