

Publié le 03 février 2017 à 10h09 | Mis à jour à 10h09

## Immobilier: cinq mythes déboulonnés



ILLUSTRATION LA PRESSE

**André Laroche**

Collaboration spéciale

La Presse

En immobilier, nos décisions s'appuient souvent sur des idées reçues ou des espoirs non fondés. Certaines vérités méritent d'être nuancées ou, même, remises en question. L'avis des experts.

### Louer, c'est jeter son argent par la fenêtre

Demeurer en appartement? Pure hérésie! peut-on presque entendre s'écrier les conseillers en finances personnelles. Les centaines de dollars de loyer payés chaque mois sont

perdus à jamais, plaignent-ils, alors que le même argent versé sur une hypothèque est récupéré à la revente d'une maison.

Pas toujours, nuance Unsal Ozdilek, directeur de programme en immobilier de l'UQAM. «Il y a beaucoup de dépenses non négligeables au moment de l'achat d'une propriété. Si son propriétaire la revend après seulement trois ans, sa maison n'aura pas gagné suffisamment de valeur pour qu'il récupère tout cet argent.»

Les frais d'acquisition d'une propriété peuvent en effet représenter plusieurs milliers de dollars. Par exemple, pour une résidence de 250 000 \$ à Montréal, l'acheteur devra d'abord prévoir les frais d'inspection (550 \$), les frais de transaction (500 \$), les honoraires du notaire (1200 \$) et la taxe de mutation immobilière (2250 \$) et, peut-être, une prime d'assurance-hypothèque de 5400 \$ (calcul basé sur une mise de fonds de 25 000 \$). À ce montant initial, il doit ajouter les taxes foncière et scolaire (2600 \$ environ) à payer chaque année.

Total des frais fixes après trois ans: environ 17 500 \$. Sauf de très rares exceptions, le marché ne réagit pas à la hausse si rapidement, souligne M. Ozdilek.

«En moyenne, à Québec, il faut posséder sa maison environ huit ans avant de récupérer les frais fixes. Et plus les taux d'intérêt sont élevés, plus c'est long», confirme François Des Rosiers, professeur titulaire au département de finance, assurance et immobilier de l'Université Laval.

La faiblesse des loyers au Québec plaide aussi en faveur de la location, dit-il. «Il faut être conscient que lorsqu'on loue, on n'accumule pas de capital. D'un autre côté, l'argent économisé par une location peut être placé à la Bourse ou dans des obligations d'épargne.»

### La valeur d'une propriété augmente toujours

Derrière la décision d'acheter une maison, il se trouve presque toujours la certitude de la revendre un jour à profit. Mais les choses ne se passent pas toujours ainsi.

«Cela dépend du contexte et du cycle immobilier. Il y a des moments où c'est très vrai [que la valeur des propriétés

augmente constamment]. Mais habituellement, le marché finit par vous rattraper, car il s'installe une concurrence entre les acheteurs et les vendeurs», confirme Unsal Ozdilek, de l'UQAM.

«Il y a des périodes où l'immobilier n'a pas pris de valeur, il en a perdu, rappelle pour sa part François Des Rosiers, de l'Université Laval. Par exemple, quelqu'un qui a acheté une maison à la fin des années 80 avant le krach immobilier et qui l'a revendue en 1995 ou 1996 n'a pas fait une bonne affaire. Mais celui qui a vendu en 2006, lui, n'a pas été affecté.»

L'immobilier est en effet soumis à des cycles quasi impossibles à prévoir. «On sait qu'en moyenne, la durée d'un cycle va graviter autour de cinq à sept ans. Mais avant que les prix commencent à fléchir en 2012, on venait de vivre un cycle de 10 ans au Canada, entretenu par une politique monétaire très favorable, une économie qui marchait et une demande qui était là», rappelle M. Des Rosiers.

La vigueur de l'économie nationale ne nous met pas à l'abri pour autant. La valeur de notre maison peut souffrir d'une fermeture soudaine d'une grande entreprise locale ou encore d'une lente détérioration de la réputation de son quartier. «Les villes ont leur propre cycle. Leurs marchés immobiliers peuvent être influencés par l'immigration, des projets de métro, la criminalité, la hausse des prix dans les centres-villes qui poussent les gens vers les banlieues... C'est très complexe», explique M. Des Rosiers.

### **Afficher en janvier attire les acheteurs**

Aux dires de certains courtiers, le mois de janvier est un temps parfait pour mettre sa maison à vendre. Affichée tout au haut des sites internet, elle devient en quelque sorte la saveur du mois auprès des premiers acheteurs qui viennent tout juste d'envoyer leur avis de non-renouvellement de bail.

«Plus de gens achètent l'hiver et vous avez plus de chance d'attirer l'attention dans les moments de forte activité», reconnaît François Des Rosiers, de l'Université Laval, tout en doutant du véritable résultat d'une telle démarche.

«Ça m'apparaît plus comme une croyance qu'un fait vérifié, croit aussi Unsal Ozdilek, de l'UQAM. Les gens n'achètent pas une maison comme une pinte de lait. Ils ne prennent pas la première sur le bord. Ils font des visites, ils trouvent des comparables et ils cherchent jusqu'à la dernière minute la maison de leurs rêves.»

L'hiver est une période très active de transactions - tout comme l'automne -, mais cela ne signifie pas nécessairement que cette saison soit plus favorable au vendeur, souligne de son côté Karen Kazandjian, courtière immobilière dans Ahunatic-Cartierville. «Un marché bas comporte aussi des avantages pour un vendeur, car il y a moins de concurrence.»

Du coup, la courtière débouline un autre mythe: une maison qui demeure longtemps sur le marché n'est pas «brûlée» pour autant. Il n'est pas nécessaire de retirer sa pancarte et d'attendre quelques mois pour lui redonner son effet de nouveauté. Cette décision aurait un effet négligeable, selon elle.

«Les acheteurs savent qu'il existe plusieurs raisons, pas nécessairement mauvaises, pour lesquelles des maisons restent sur le marché. Ils peuvent même y voir de belles occasions de négociation. Ces maisons-là deviennent attrayantes à leurs yeux.»

### **Les bas taux d'intérêt sont une aubaine**

Les propriétaires d'expérience se rappellent les taux d'intérêt élevés des décennies 80 et 90 comme d'autres évoquent les durs hivers d'antan. Ah! c'était dur à l'époque. Aujourd'hui, avec un taux de 2,5 %, les jeunes peuvent s'acheter des maisons luxueuses à des mensualités d'aubaine!

«C'est vrai que les faibles taux facilitent l'accession à la propriété, mais c'est une fausse aubaine. En fait, c'est exactement l'inverse, car ces taux font monter le prix des maisons. Un acheteur se retrouve donc à payer sa maison plus cher que s'il l'avait achetée à taux élevé», rétorque François Des Rosiers, de l'Université Laval.

Comment de faibles taux provoquent-ils une flambée des prix? Parce qu'au jeu de l'offre et de la demande, l'avantage est au vendeur, explique Unsal Ozdilek, de l'UQAM. «Lors de la négociation, l'acheteur sera plus flexible, car il sait que ses mensualités resteront abordables. C'est ainsi qu'une propriété, qui se serait vendue, par exemple, 300 000 \$ à taux élevé, se vendra quelques dizaines de milliers plus cher.»

Or, prévient M. Des Rosiers, une propriété achetée à prix fort verra sa valeur chuter quand les taux vont se mettre à grimper, ce que l'élection de Donald Trump laisse présager à court terme. Son propriétaire devra alors se débrouiller avec des hausses de mensualités pour une maison difficile à revendre.

«Les acheteurs devraient profiter des taux bas pour acquérir une propriété moyen de gamme et régler rapidement leur hypothèque. Presque chaque dollar ajouté sur leur mensualité réduirait leur solde d'hypothèque. Mais ce n'est pas nécessairement ce que les gens font. Ils préfèrent s'acheter une maison d'une gamme plus élevée», déplore M. Ozdilek.

«L'idéal, c'est quelqu'un qui peut acheter en mettant une grosse mise de fonds, sans trop emprunter, dans des périodes de taux d'intérêt relativement élevés. Il a ainsi une hypothèque abordable pour une maison payée moins cher», résume M. Des Rosiers.

### **On récupère toujours l'argent investi dans sa cuisine**

Dépenser une dizaine de milliers de dollars pour refaire une cuisine peut faire mal au portefeuille. Mais cet argent est récupéré en grande partie à la vente de la maison, soutiennent les designers d'intérieur et autres entrepreneurs en rénovation.

Pas tout à fait vrai, affirme Karen Kazandjian, courtière immobilière. «Une partie des coûts sera récupérée à condition que la rénovation soit bien faite et que la maison soit vendue dans les 10 années suivantes. Après, la cuisine sera de nouveau désuète. Elle ne vaudra rien de plus pour la maison.»

En fait, l'investissement récupéré dépend du choix des matériaux, de l'amélioration de l'ergonomie ou encore de la vue sur l'extérieur. «Cela dépend de ce que les acheteurs potentiels valorisent. S'ils sont prêts à tout arracher ce que vous avez fait, ils ne vont pas payer pour ça», souligne François Des Rosiers, de l'Université Laval.

Autre facteur: l'emplacement de la maison. Dans des quartiers recherchés en plein coeur de l'île de Montréal, comme Mont-Royal, par exemple, un entrepreneur peut acheter une unifamiliale des années 50 pas rénovée, investir quelques milliers de dollars dans la cuisine et tout récupérer son argent à la revente. «Toujours à condition que ce soit bien fait», répète M<sup>me</sup> Kazandjian.

«Il y a aussi un plafond au-delà duquel il ne faut pas espérer revoir son argent, signale Unsal Ozdilek, de l'UQAM. Si j'investis 100 000 \$, je ne récupérerai pas 100 000 \$. Il y a une limite dictée par le type de propriété. Pour une maison bas ou moyen de gamme, ce plafond est d'environ 7000 \$. Dans le haut de gamme, c'est moins net. Mais on peut espérer récupérer au moins entre 20 000 \$ et 30 000 \$.»

«Vaut-il mieux rénover ou vendre moins cher? Vendre moins cher, c'est vrai quand vous êtes dans un marché de bricoleurs. Mais aujourd'hui, les jeunes veulent du clé en main», rappelle M. Des Rosiers.

© La Presse, ltée. Tous droits réservés.