

Chers Clients, Prospects et amis,



Voici donc, ma **lettre d'information¹ d'octobre 2008**.

Je remercie les nombreuses personnes qui me témoignent de leur intérêt à la lecture de cette modeste missive.

La crise économique et financière que nous traversons ne vous laisse sûrement pas indifférents. Je vous rappelle donc qu'il y a toujours **à votre disposition un service gratuit** de réponses à toutes vos interrogations en matière de placements financiers, immobiliers, prêts, défiscalisation, transmission, retraite, enfin bref tout ce qui touche à **votre patrimoine professionnel ou personnel**.

Bonne lecture !

Bien cordialement

Henri Drogue

Posez-nous vos questions, nous vous répondrons objectivement



Rubrique **WHAT'S NEW** en fin de page... ([Cliquez ici](#))

¹ Si vous ne désirez pas recevoir cette information mensuelle, il vous suffit de cliquer sur ce lien : « [merci de ne plus m'informer mensuellement](#) ».

Cabinet **H D C**

HENRI DROGUE CONSEIL

CONSEILLER INDEPENDANT EN PATRIMOINE

Golf de Baden - 10 Rue du Manéhic - 56870 BADEN 02 97 57 29 97 - 06 09 89 78 79 contact@henridrogue.com

www.henridrogue.com

Membre du  **Groupement Professionnel des Métiers du Patrimoine**

LE SUJET DE SEPTEMBRE :

SUBPRIME OU L'ARNAQUE « AUTORISEE » DU SIECLE



Voilà plus d'un an que le grand public français a découvert le mot « subprime » inconnu jusqu'alors de notre vocabulaire, ce terme barbare (puisque Anglais) désigne en fait **un crédit**

hypothécaire à risque, donné à un emprunteur qui n'offre pas les garanties suffisantes pour bénéficier du taux le plus avantageux.

En clair des banquiers spéculateurs ont prêtés de l'argent à des emprunteurs peu solvables et à des taux, au final, frôlant l'usure pour acheter des produits immobiliers qui leurs étaient inaccessibles. Ces **emprunteurs naïfs ou inconscients** ont cédés par milliers aux chants des sirènes et se sont lancés dans des achats inconséquents. **Le plus incroyable est que cette « arnaque autorisée » n'a trouvée aucun détracteur** pour l'arrêter et l'attrait d'un argent facile à gagner pour les uns et facile à emprunter pour les autres a sonné le départ de la nouvelle ruée vers l'or. Certaines banques qui s'offusquaient à leur lancement de cette méthode de crédit peu orthodoxe se jetèrent elles aussi dans la mêlée et la machine infernale se mit à creuser l'énorme gouffre dans lequel le monde financier tout entier allait basculer quelques années plus tard.

Mais comment se fait il que le monde entier soit touché par ce « crédit revolver » pratiqué uniquement sur le territoire américain ?

D'abord, c'est bien connu, quand les Etats Unis éternuent, le monde entier s'enrhume.... En réalité, les banques ont mis au point un moyen de tirer profit des risques qu'elles prennent en ouvrant des crédits. **Le truc consiste à refiler ces risques en en faisant des paquets bien ficelés par un procédé dit de titrisation.**

Le principe est apparemment simple : elles regroupent plusieurs lignes de crédits en un seul "titre" qu'elles mettent en vente sur le marché des produits dérivés. Quand des investisseurs achètent leurs titres, les voilà débarrassées de leurs crédits douteux car leurs acheteurs se les partagent !



En clair un grossiste en boucherie qui achète (à l'insu de son plein gré) un gros stock de viande avariée a trois solutions pour s'en débarrasser :

1. il jette la viande et encaisse à lui seul la perte de son stock ; méthode inenvisageable pour un spéculateur.
2. il vend la viande en direct à ses clients ; impossible car il sera retrouvé facilement.
3. **il la hache menu et la mélange à de la viande saine pour confectionner d'anonymes steaks hachés ; puis revend son stock à une multitudes d'autres**

grossistes qui revendent encore à d'autres clients... en voilà une bonne idée ! le nouveau SUPRIME est arrivé. (la traçabilité alimentaire est heureusement meilleure que la traçabilité financière)

Le crime parfait en quelque sorte car au bout du compte on ne sait plus qui a vendu quoi et à qui... le problème c'est que même ceux qui vendent la viande... en achètent aussi, dans ces conditions les grossistes, les bouchers, les clients ne veulent plus manger de viande. Tout à fait compréhensible, on peut toujours manger autre chose que de la viande. Mais dans ce cas précis on parle d'argent et qui dans le monde pourrait se passer d'utiliser de l'argent ? C'est là que l'arnaque capitaliste s'enraye !

Les raisons pour lesquelles des investisseurs achètent ces titres sont diverses. Il y a le fait que c'est le métier des "traders" de spéculer sur les risques, et qu'ils sont très nombreux. Je rappelle au passage qu'à ce stade du montage financier le contact est totalement perdu entre les transactions opérées sur ces marchés et les réalités sous jacentes.

Or les choses se compliquent encore ensuite du fait que ces acheteurs vont eux-mêmes émettre de nouveaux titres, également négociables, et en mélangeant encore les divers crédits immobiliers. Le mélange de la *viande avariée* continue et ce n'est pas totalement le fruit du hasard, car certains paquets sont étiquetés plus risqués que d'autres par les agences de notation. Il y a en gros cinq "tranches" : une relativement plus sûre, notée AAA, suivie d'une AA et d'une A ; puis suivent les tranches BBB, BB et B. L'extrait du [RAPPORT AMF DE 2007 EST UNE RETROSPECTIVE EDIFIANTE \(cliquez ici pour le lire en entier\)](#)

Extrait :

« La structuration de la dette est obtenue en recourant à la technique de la subordination, qui consiste à établir une hiérarchie au sein des porteurs de titres. Généralement, une tranche "equity" vient absorber l'essentiel du risque attaché au portefeuille d'actifs titrisés. En cas de réalisation d'un événement de crédit, ce sont les détenteurs de cette tranche qui assumeront les premiers les pertes éventuelles en découlant (pertes en principal, rupture des versements d'intérêts,...). Vient, généralement, ensuite une tranche mezzanine (ou différentes tranches plus ou moins "junior"), qui présente une exposition intermédiaire au risque. Enfin, le dernier étage est constitué de la dette "senior", qui présente la plus faible exposition au risque de crédit. La dette mezzanine et la dette senior bénéficient, le plus souvent, d'une appréciation par une agence de notation. La position privilégiée de la dette senior lui permet, en règle générale, de bénéficier de la note maximum, c'est-à-dire AAA / Aaa, parfois avec l'intervention d'un garant de type assurance monoline (technique dite de "credit enhancement"). » **Plus c'est compliqué, plus c'est réservé aux initiés !**

Or il y a des acheteurs qui se spécialisent dans les plus gros risques, précisément parce qu'ils sont réputés pouvoir rapporter plus. C'est la spécialité des « hedge funds » ([CLIQUEZ ICI POUR EXPLICATION HEDGE FUNDS](#)) de les choisir précisément parce qu'ils sont moins chers à l'achat

et que, puisque le marché immobilier est florissant, ils pensent pouvoir les revendre beaucoup plus cher. **Ainsi pour eux ces déchets toxiques sont une mine d'or, qui leur fait faire des profits faramineux et tant que les courtiers immobiliers continuent de recruter de nouveaux emprunteurs, les risques sont oubliés !** Comme le prêteur immobilier peut se débarrasser de ses risques, il continue à recruter en ouvrant des crédits de plus en plus douteux.

Une telle construction, tellement illusoire, est évidemment fragile. Il faut très peu pour que le doute s'installe. Par exemple, la plus petite augmentation du taux d'intérêt se traduit par des mensualités qui deviennent insupportables pour beaucoup d'emprunteurs, par la défaillance des plus dépourvus et par plus de difficulté pour en trouver de nouveaux. Alors les prix de l'immobilier commencent à baisser, les emprunteurs s'aperçoivent que la plus-value qu'ils avaient espérée de la revente de leur bien s'est évanouie, et qu'ils vont même avoir du mal à le vendre.

Il a suffi qu'un, deux puis trois courtiers immobiliers américains soient ainsi amenés à mettre la clef sous la porte pour que les déchets toxiques se mettent à sentir mauvais et **qu'on s'interroge sur la façon dont les paquets de titres ont été étiquetés par les agences de notation....**



Alors le petit vent de panique se transforme en tempête sur toute la planète, car **tout s'enchaîne vite du fait de la mondialisation et de la suppression de tout frein à la liberté de mouvements des capitaux.** Dès qu'un acteur du marché tente de se dégager en vendant ses titres, le doute, puis la crainte, s'installent chez les autres. La liquidité qu'on croyait assurée se fige, puis très vite se gèle, et c'est la dégringolade des cours. L'inquiétude, qui concernait d'abord les titres les plus risqués, contamine aussi les autres tranches, même celles réputées les plus sûres. Alors non seulement tous les opérateurs veulent se débarrasser de leurs titres immobiliers, mais **la panique gagne les autres secteurs financiers : la défaillance de l'immobilier entraîne celle de secteurs qui n'ont rien à voir, sinon que des excès tout aussi pendables s'y sont également commis.**

Ainsi les banques, qui avaient cru se débarrasser de leurs crédits immobiliers par le jeu de la titrisation, ont tout de même subi un retour de manivelle. **Le risque hypothécaire qu'elles avaient cru chasser par la porte est revenu par la fenêtre** du fait qu'elles ont laissé leurs fonds de gestion se charger de produits dérivés.

Le doute s'étant introduit sur la solidité de certaines d'entre elles, la méfiance entre les banques s'est installée, de sorte qu'il leur est devenu difficile de se refinancer sur le marché interbancaire et qu'elles ont dû demander des liquidités à la Banque centrale. De plus leurs capitaux propres ont été réévalués à la baisse par les agences de notation, alors qu'elles doivent maintenir un taux de couverture (ratio de solvabilité de 0 à 8 %) entre leurs capitaux propres et leurs engagements de crédits. Elles ont donc été amenées à réduire leurs ouvertures de crédits, ce qui était pour elles un coup de frein, donc un manque à gagner. **N'oublions pas le fait qu'il y a 25 ans les grosses banques étaient nationalisées** et que ceci pourrait bien revenir...

La Banque centrale américaine, la FED, est venue au secours des banques américaines ; pour relancer leurs crédits, elle a baissé ses taux directeurs, mais ce fut insuffisant et la sanction est tombée : chute libre des marchés.

Le secrétaire d'État au Trésor Henry Paulson a donc proposé son fameux plan baptisé "Loi sur la stabilisation économique d'urgence de 2008". Un plan qui a été rejeté en première lecture, le 29 septembre, par 228 voix contre 205 ; cet échec faisant suite au tapage politico médiatique c'est la curée : le Dow Jones a plongé ce lundi 29 septembre, « *The black Monday* », d'un montant sans précédent de -777Pts (-7%), le Nasdaq affichait un score jamais observé de -200Pts à 1.983Pts soit -9,15%, la plus forte chute de son histoire.



Georges W. Bush, président des États-Unis et Henry Paulson, secrétaire au Trésor. © AFP PHOTO/Ti m SLOAN

A force d'alliances et de communiqués de « fin du monde » de la part de toute la classe politique et de l'ensemble des médias le plan est finalement accepté en urgence par 263 voix contre 171, **la plupart des élus républicains et démocrates ont accepté que l'Etat et donc les contribuables rachète, à hauteur de 700 milliard de \$, les crédits immobiliers pourris des établissements bancaires.** C'est beaucoup d'argent par rapport aux 100 milliards de \$ que coûte annuellement la guerre en Iraq, mais c'est encore peu pour **une économie américaine qui pèse 14.000 milliards de \$.**

Le médiatique Marc Fiorentino estime quand à lui que cette crise est salutaire et que nous nous dirigeons vers un monde meilleur [VOIR LA VIDEO SUR DAILYMOTION](#). Je suis de nature optimiste mais pour l'instant j'en doute. La fin de l'année sera difficile et le 1^{er} trimestre 2009 probablement assez chaotique. Ce plan Paulson est probablement nécessaire, ainsi que toutes

les actions de soutien des différents gouvernements mondiaux mais on peut s'interroger sur la déontologie d'un tel système. En effet, **que les Banques centrales soutiennent le système bancaire, c'est assez logique car il faut bien éteindre l'incendie allumé par ces banquiers peu scrupuleux ; mais est il vraiment moral que ce soient les contribuables américains et bientôt ceux du monde entier qui paient l'addition ?**

Pour une fois, je vous laisse répondre à la question...

[Posez-moi vos questions](#)

Click

* * * *

RUBRIQUE

WHAT'S NEW



Christine Boutin présente son projet de loi pour l'accès au logement

Le projet de loi sur le logement, censé répondre à la crise actuelle, doit être présenté en Conseil des ministres. Le texte s'articule autour de quatre priorités :

Construire plus de logements

Favoriser l'accession des plus modestes à la propriété

Permettre l'accès du parc HLM à plus de personnes et lutter contre l'habitat indigne.

Sa principale mesure, effective depuis le début de l'année, est **la maison à 15 euros par jour, qui permet de payer d'abord la maison (sur 25 ans maximum) puis le terrain, grâce au 1 % logement**. La TVA est réduite de 19,6 % à 5,5 %. Le ministère espère vendre 10.000 maisons de ce type en 2009, après 5.000 en 2008. Le projet inclut l'élargissement du dispositif à l'habitat collectif. Il prévoit surtout l'intégration du dispositif à la loi SRU, qui impose aux communes un quota de 20 % de logements sociaux. Une hypothèse qui a soulevé un tollé dans le monde associatif. Un collectif de 25 organisations, parmi lesquelles la Fondation Abbé Pierre et les Enfants de Don Quichotte, a estimé vendredi que cette mesure affaiblissait « l'obligation faite aux communes de construire des logements locatifs sociaux ». La loi devrait donner aux préfets plus de moyens pour contraindre les maires à respecter ce quota de 20 %.

Le texte prévoit également d'élargir le dispositif de la garantie du risque locatif, de rénover des quartiers anciens dégradés, ou de **réduire à un an au lieu de trois le délai pour expulser un locataire qui ne paie pas ses loyers**. Les incertitudes sur le financement du projet demeurent toutefois nombreuses. Au coeur du débat, l'utilisation du 1 % logement, une manne de près de 4 milliards d'€ par an provenant des entreprises. Christine Boutin veut en obtenir une contribution supplémentaire de 800 millions, en désaccord avec les partenaires sociaux, qui gèrent le système.



Explosion des prix des résidences secondaires

Si les résidences secondaires représentent un peu moins de 10% du parc de logements en France, ce faible constat n'a pas empêché l'augmentation fulgurante des prix en 10 ans. **Le montant moyen d'une maison est passé de 79.000€ en 1997 à 206.000€ en 2006**. Cette envolée des prix a notamment entraîné l'arrivée de clients étrangers. Qui sont-ils ? Quels sont les départements les plus convoités ? Réponses :

Les résidences secondaires ne représentent que 10% du marché en France en 2007, selon l'Insee. Et leur nombre n'a pas connu de forte croissance. **Depuis 1990, leur nombre a augmenté de 7% alors que celui des résidences principales a bondi de 16%**. En nombre, ce sont les départements situés à proximité de la Méditerranée qui remportent le plus de succès avec, sur la première marche, le Var et ses 158.000 résidences secondaires, devant les Alpes-Maritimes (146.000) et l'Hérault (112.000). Suivent la Savoie (103.000), la Haute-Savoie (99.000), la Vendée (95.000) et les Pyrénées-Orientales (85.000). Si l'on fait le parallèle entre le nombre de résidences principales et le nombre de résidences secondaires, les résultats varient. C'est **le département des Hautes-Alpes qui se détache largement puisqu'il possède 45,5% de résidences secondaires**. La Savoie, les Alpes de Haute Provence et la Corse du Sud se positionnent juste derrière.

Des propriétaires étrangers.

L'Insee souligne également que sur les 3,8 millions de maisons secondaires, un peu plus de 220.000 appartiennent à des propriétaires étrangers. La nationalité la plus représentée : **les Britanniques avec environ 53.000 résidences**. Si les espaces ruraux sont leurs nouveaux terrains de prédilection, on les trouve surtout sur la Côte d'Azur (Antibes, Cannes, Nice) mais aussi en Savoie (Chamonix, Méribel). De même, les Allemands sont très présents, avec 29.000

résidences secondaires. Ils sont implantés dans les régions Paca, Languedoc-Roussillon, Lorraine, Aquitaine et Alsace.

Sur le plan international, les résidences secondaires sont très prisées notamment sur le marché de luxe. «A Moscou et dans d'autres villes d'Europe centrale et orientale, un nombre croissant de personnes qui se sont récemment enrichies exprime la volonté d'acquérir une résidence secondaire», souligne l'étude « Global Wealth Report 2008 ». **Toutefois, ces nouveaux investisseurs choisissent plutôt des pays comme la Bulgarie où les tarifs pratiqués sont plus accessibles qu'en France.**



ISF : Fillon désavoue Lagarde

Contrairement à ce que Christine Lagarde, ministre de l'économie, laisse entendre dans une interview accordée à La Tribune, **le Premier ministre rejette toute réforme de l'ISF.**

Contrairement à Christine Lagarde, qui semblait ouvrir la porte à une réforme de la taxation du patrimoine, dont l'ISF, dans une interview publiée le 1er septembre, par la Tribune, François Fillon indique que celle-ci n'est pas d'actualité.

Interviewé sur Europe 1, il a notamment déclaré : "Nous avons (...) mis en place le bouclier fiscal à 50 %, le président de la République a souhaité d'ailleurs qu'il soit renforcé en utilisant ce qu'on appelle le mode déclaratif. On n'ira pas plus loin, il n'y a pas de réforme de l'ISF à l'ordre du jour".

Le RSA sera financé par une taxation de 1,1 % des revenus du capital



Les agents immobiliers contre la nouvelle taxe Sarkozy

Par Rédaction de Newsmanagers / 01 Septembre 2008

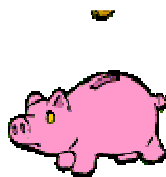
Après les assureurs, ce sont les agents immobiliers qui montent au créneau contre la taxe RSA en demandant notamment que "les petits bailleurs soient épargnés".

Dans un communiqué en date du 28 août, la FNAIM déclare accueillir "avec la plus vive inquiétude la décision du Président de la République de recourir à une taxation supplémentaire des revenus fonciers pour financer le Revenu de Solidarité Active (RSA)".

Cette nouvelle taxe porte à 12,1 % les prélèvements sociaux sur les revenus immobiliers, venant réduire encore le rendement de l'investissement locatif, déjà lourdement pénalisé par la fiscalité en vigueur et par des niveaux de loyers contraints depuis 3 ans par la baisse du pouvoir d'achat, déplorent les agents immobiliers.

"Les pouvoirs publics ne peuvent pas courir le risque d'une attrition du parc locatif privé, structurellement déficitaire en France. Elle aurait pour conséquence immédiate une tension sur les loyers, au détriment des locataires, et en particulier, les plus fragiles d'entre eux, les allocataires du RSA", avertit également la Fnaim qui demande que les petits propriétaires bailleurs "soient épargnés".

Précisons tout de même que 1.1% sur 1000€ encaissé représente 11€ soit 132€ de plus par an



Collecte 2008 : les CGPI plutôt optimistes

Par Jean-Philippe von Gastrow/ 08 Septembre 2008

Selon TNS, les deux tiers de la profession estime que la collecte brute en produits financiers sera stable ou en hausse.

Si le premier semestre montre une dégradation de leur situation financière, les conseillers indépendants ne sont pas trop pessimistes sur la collecte de produits financiers pour cette année.

70% continuent à penser que la collecte brute en assurance-vie, capitalisation et produits bancaires sera stable ou en hausse, selon le deuxième baromètre des marchés des CGPI, réalisé par TNS Sofres et Cardif. Pour 36 % elle sera stable et pour 34 % la collecte sera plus importante en 2008 que l'an passé.

Les CGPI comptant moins de dix ans d'ancienneté prévoient une hausse pour 42 % d'entre eux ; tandis que ceux qui ont plus de dix ans d'ancienneté ne sont que 25 % à envisager une augmentation de cette production.

"Les conseillers d'implantation récente sont engagés dans une dynamique de développement, qui se traduit par cette appréciation", estime-t-on à TNS Sofres.

Toutefois l'évolution de la collecte, à la hausse comme à la baisse, devrait rester modérée.

Parmi les 30 % qui estiment que cette collecte sera en baisse, plus de la moitié (55 %) pensent que cette baisse restera modérée. De même, parmi les 34 % prévoyant une hausse, 62 % d'entre eux envisagent "une hausse moyenne, sans plus".



Crise immobilière : un promoteur breton en redressement judiciaire

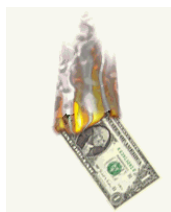
Par Rédaction de Newsmanagers / 03 Septembre 2008

Celeos, coté sur Alternext et qui, via Arkan patrimoine, travaillait avec les professionnels de la gestion, a réalisé plus de 200 millions d'euros de CA en 2007.

Le promoteur immobilier breton Celeos a été placé en redressement judiciaire en raison de difficultés financières liées à la crise immobilière indique le tribunal de commerce de Saint-Brieuc.

Celeos, qui emploie près de 500 personnes pour un chiffre d'affaires de plus de 200 millions d'euros en 2007, avait profité de la flambée du prix de la pierre durant ces dernières années.

Consulté mercredi 3 septembre à 13 H 19, le site du promoteur ne faisait pas état de cette décision de justice.



La grande débâcle des hedge funds ([CLIQUEZ ICI POUR EXPLICATION HEDGE FUNDS](#))

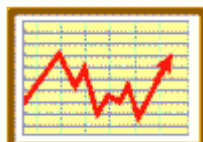
Par Rédaction de Newsmanagers / 03 Septembre 2008 / 02:01

Selon Hedge Fund Research, 2008 est l'année de toutes les contre-performances pour cette famille de fonds.

Les hedge funds connaissent en 2008 leur pire année depuis au moins 1990 en termes de performance, selon Hedge Fund Research et les retraits pourraient s'accélérer.

En effet, les investisseurs de nombreux fonds avaient jusqu'au 30 septembre pour faire savoir s'ils voulaient racheter leurs parts.

Par ailleurs, les investisseurs qui envisagent d'entrer dans des hedge funds commencent à réclamer de meilleures conditions.



Le marché des SCPI fiscales est dynamique

Par Didier Laurens / Newsmanagers du 11 Septembre 2008

Dans cet entretien, Daniel While, **analyste à l'Institut de l'Épargne Immobilière et Foncière (IEIF), dresse un bilan de l'activité financière des SCPI pour le premier semestre 2008** alors que la crise immobilière s'installe.

- Quel bilan dressez-vous, à la rentrée 2008, pour les SCPI ? Sont-elles touchées par la crise de l'immobilier ?

- **Daniel While** : Les SCPI ne sont pas encore touché mais, si la crise s'installe, elles seront également concernées.

Au **premier semestre 2008, les SCPI ont collecté 516 millions d'euros**, dans la lignée de leurs niveaux de collecte depuis 2003.

Plusieurs facteurs expliquent cette stabilité au cœur d'un environnement instable : les caractéristiques propres des SCPI (rendements encore élevés, moindre exposition au resserrement des conditions de crédit...), mais sans doute aussi une réactivité différée des particuliers aux chocs conjoncturels.

Si les SCPI ne peuvent évidemment pas se soustraire à la crise actuelle, il est intéressant de noter qu'au moment où l'on entre dans une période de turbulences, **les SCPI bénéficient d'un rendement relativement élevé (6 % en 2007).**

- Quelles sont les "familles" de SCPI qui progressent cette année ?

- La plus grande partie de la collecte (**73 %**) est réalisée, comme depuis plusieurs années, par les SCPI "classiques diversifiées", qui détiennent principalement des immeubles de

bureaux.

Les SCPI "murs de magasins" (qui investissent principalement en murs de boutiques) ont collecté 111 millions d'euros au premier semestre 2008, notamment du fait des augmentations de capital des SCPI du groupe UFFI, qui ont collecté 45 millions, contre 5 millions d'euros au premier semestre de l'année précédente.

Enfin, les SCPI adossées au dispositif Borloo Populaire continuent également à collecter (26,5 millions d'euros au premier semestre).

- Peut-on imaginer la création d'une nouvelle famille de SCPI ?

- Il s'est créé récemment une SCPI "Girardin" (investissement dans les DOM-TOM) et une SCPI adossée au dispositif ZRR (Zones de Revitalisation Rurale). **La gamme de produits s'enrichit donc régulièrement, pour ce qui est des SCPI "fiscales".**

- Quel est l'état du marché secondaire ?

- Aujourd'hui le marché secondaire des parts de SCPI est fluide, car il y a plus d'acheteurs que de vendeurs. La réforme du fonctionnement du marché des parts de SCPI, en 2002, a mis fin aux dysfonctionnements qui avaient permis la crise de liquidité des années 90. Cependant, il faut garder à l'esprit que la liquidité des SCPI est plus proche de celle de l'immobilier direct que de celle des marchés financiers. La profondeur du marché secondaire sera un axe stratégique, dans les mois et les années qui viennent, pour les gestionnaires de SCPI.

- Comment se passe la coexistence entre SCPI et OPC I ?

Les OPC I destinés au grand public viennent seulement de démarrer leur collecte, et **la plupart n'ont pas encore été agréés par l'AMF**. Il n'y a donc pas encore véritablement de "coexistence". Disons que la collecte des SCPI n'a pas été paralysée par l'attente de ce nouveau produit.

Mais les OPC I ne sont encore qu'au début de leur développement.



Outre-mer : passe d'armes autour du plafonnement des niches fiscales

Cet avantage fiscal qui concerne 9.870 foyers fiscaux est estimé à 550 millions d'euros en 2008.

Le plafonnement des niches fiscales outre-mer oppose le gouvernement et les milieux professionnels, lesquels craignent qu'un plafond trop bas ne permette plus de financer les investissements productifs ultramarins les plus gourmands en capitaux.

Le secrétaire d'Etat à l'Outre-mer Yves Jégo a proposé que la réduction fiscale pour investissements productifs outre-mer **soit limitée à 40.000€, "après rétrocession" d'une partie de l'avantage aux opérateurs ultramarins.**

De son côté, la FEDOM (Fédération des entreprises d'outre-mer), estime que le niveau souhaitable des **plafonnements annuels doit être de 50.000€ en valeur absolue ou 12 à 15 % des revenus imposables après rétrocession.**

[Posez-moi vos questions](#)

Click



RECREATION :

Humour et crise financière

RESTRICTIONS

- «Un petit clin d'oeil amusant en ces temps moroses. Après la baraque à frites **voici la baraque à fric**. Certaines banques semblent anticiper les répercussions de la crise financière sur leur budget de fonctionnement. Vive l'agence ambulante mais gaffe aux brigands. T'inquiètes biloute, les caisses sont vides!»



PAS SI BLONDE...



- En plein centre de Manhattan, une magnifique Corvette décapotable se gare devant une banque ; en descend une superbe blonde qui rentre dans l'établissement et demande un prêt de 2000\$.

Le chargé d'affaire lui demande une garantie ainsi que la durée du prêt.

La blonde propose, comme garantie, la Corvette flambant neuve garée devant la banque et indique que le prêt sera remboursé à son retour de Paris dans quinze jours.

Sur ces entre faits, la blonde s'en va, tandis que le chargé d'affaire et son directeur s'escaffent :

"Il faut vraiment être un blonde pour offrir une telle voiture comme garantie d'un prêt de 2000\$".

Les 2 semaines s'écoulent, la blonde repasse à la banque et demande à rembourser le prêt pour récupérer sa voiture. Le banquier s'exécute contre 2000\$ et ajoute 150\$ soit 8% d'intérêts pour 15 jours !

Pris d'un doute le banquier demande :

"Vous ne semblez pas avoir besoin de 2000\$, alors pourquoi laisser une voiture de ce prix pour une somme dont vous n'avez apparemment pas besoin ?"

Et la blonde de répondre :

"Parce que 150\$ est le meilleur prix que j'ai pu trouver pour garer en toute confiance ma voiture toute neuve pendant 15 jours en plein Manhattan !"

TEL PERE TEL FILS



- Un fils de banquier dit à son père :
 - Papa, prête-moi 20€, mais ne m'en donnes que 10.
- Le père demande :
- Pourquoi, mon garçon ?
 - Comme ça tu me devras 10€, je te devrai 10€ et nous serons quittes !

FRANCK ET ALBERT



- A l'école, en algèbre, j'étais du genre Einstein. Mais plutôt Franck qu'Albert...
Philippe Geluck

LA CIGALE ET LA FOURMI VERSION SHOWBIZ



- Aujourd'hui, la cigale, comme chanteuse, gagnerait plus que la fourmi. (Céline Dion)

UN BON WEEK-END PAS CHER



- Un homme arrive chez Cartier, Place Vendôme à Paris, en compagnie d'une jeune femme splendide, et ensemble, ils choisissent un bijou de 50 000€ pour elle.
Au moment de payer, l'homme sort son carnet de chèques et, sans sourciller, le rédige.
Le vendeur, lui, est un peu ennuyé car c'est la première fois qu'il voit ce couple à la bijouterie.
L'homme s'aperçoit du malaise du vendeur et, avec beaucoup d'aplomb, lui dit:
 - J'ai le sentiment, très cher, que vous pensez que ce chèque est peut-être sans provision, n'est-ce pas ?...
 - Heu... Et bien...
 - Bien !voici ce que nous allons faire : vu qu'aujourd'hui c'est samedi et que ma banque est fermée, je vous propose que vous gardiez ce chèque ainsi que le bijou. Dès lundi, procédez à

son encaissement et lorsque le paiement sera honoré, faites livrer le bijou chez Mademoiselle. D'accord ?...

Le vendeur, rassuré, donne son aval à cette solution sans l'ombre d'une hésitation, assurant même, que la bijouterie prendrait à sa charge la livraison du bijou et qu'il s'assurerait en personne du bon déroulement de l'opération.

Le lundi matin, à la présentation du chèque à la banque, celui-ci est bien évidemment impayé !!!

En colère, le vendeur appelle le client qui lui répond :

- Mais ce n'est pas grave ! Cela ne vous a rien coûté et moi je peux vous assurer que j'ai passé un excellent week-end !!!... Merci beaucoup pour votre collaboration et sans rancune !



QUESTION LECTEUR

« ... j'ai contracté un prêt relais en septembre 2007 pour acquérir mon nouveau logement. Celui-ci se termine dans un an et je n'arrive pas à vendre mon bien malgré une baisse de 20%. Que puis je faire pour me sortir de là ? »

Question d'actualité, c'est le moins qu'on puisse dire...

En effet ce prêt est largement utilisé par les banques ; c'est un crédit accordé au bénéficiaire pour lui permettre d'acheter un bien immobilier dans l'attente de la vente de son bien actuel qui financera le second.

Ces prêts très prisés des particuliers pendant les années fastes de l'immobilier s'avèrent de vraies petites bombes à retardement. **Certains les qualifient même de « *supprime à la française* »**

Avec près de **30 000 dossiers de prêts-relais arrivant à échéance d'ici à janvier 2009**, il existe un risque énorme de saisies immobilières en France, selon Serge Maître le président de l'Association française des usagers de banque.

« Concrètement, les emprunteurs n'arrivent pas à vendre leur bien, alors qu'ils ont baissé le prix de leur logement de 20% à 30%. D'ailleurs leurs marges sont faibles : sur un bien vendu 300.000€ avec un prêt-relais de 250.000€, elles ne peuvent pas baisser le prix de plus de 50.000€. Certaines personnes ont ainsi demandé un report à leur banque, mais il a été refusé. Nous sommes face à une crise des «subprime» à la française, il y a un risque énorme de saisies immobilières. » Propos recueillis par Guirec Gombert dans l'interview du FIGARO IMMOBILIER du 30/09/2008

Aujourd'hui, le marché immobilier est moins porteur qu'en 2005 et les banques sont devenues plus exigeantes quand à la qualité des emprunteurs et des biens achetés. Face à cette situation, les ménages essaient de se débrouiller par autofinancement, d'autres vont devoir vendre leurs deux biens, quitte à perdre de l'argent.

Un « tien » vaut mieux que deux « tu l'auras ». Ce bon vieux dicton empreint de sagesse s'applique parfaitement au prêt relais. Une fois que le mal est fait, les solutions restent minces :

On peut en expérimenter une, **la technique de l'érosion monétaire**. Cette technique n'est ni officielle, ni infaillible et ne peut être l'objet d'une référence juridique mais elle éclaire le vendeur sur la réalité de son achat et **permet de traduire en euros actuels des valeurs exprimées en francs ou en euros du passé**. Le coefficient d'érosion monétaire permet aussi de traduire en francs ou en euros du passé des valeurs exprimées en euros de 2007.

Imaginons un vendeur, Mr Exemple, qui a acheté un bien il y a 15 ans, en 1993. Les agences immobilières et autres marchands de biens ont estimé qu'il pouvait se vendre en début 2007 à environ 300.000€. Mais depuis la crise immobilière et financière est passée par là et la décote est sévère : -30%. Il faut donc que Mr Exemple, pour vendre dans les 3 mois, baisse son prix de 90.000€ !

Mais regardons de plus près la situation. Mr Exemple a payé son bien 450.000F en 1993 ; puis il a effectué pour 50.000F de travaux. Si on utilise le coefficient d'érosion monétaire de l'INSEE, voici ce que l'on peut observer :

$450.000F + 50.000F = 500.000F \times 0.19001$ (coefficient d'érosion monétaire pour 1993) = 95.005€ **Le pouvoir d'achat de 95.005€ en 2007 est donc le même que celui de 500.000F en 1993.**

Si ceci ne rajoute pas d'argent dans la poche de Mr Exemple, cet éclairage lui apporte en tous cas la réalité économique de son pouvoir d'achat face à la prise de décision de vendre. **Si Monsieur Exemple vend son bien 210.000€ il n'aura sans doute pas réalisé le meilleur des placements mais il n'aura pas perdu d'argent.** Il aura réellement perdu de l'argent par rapport à ce qu'il espérait obtenir ou par rapport à ce qu'il aurait pu vendre en 2004 ou 2005 ; ce qui totalement différent. Comme en bourse, l'immobilier est sensible à la hausse comme à la baisse et **il faut savoir acheter et vendre au bon moment.**

Tout dépend maintenant de combien est le prêt relais de Mr Exemple ? S'il a acheté un second bien à 400.000€ en pensant le financer avec le 1^{er} (300.000€) + un prêt de 100.000€, Mr Exemple n'est pas en bonne posture. **Il faut d'urgence qu'il renégocie avec sa banque le différentiel soit un nouveau prêt** pour financer la moins value de 90.000€ de son 1^{er} bien lorsque celui-ci sera vendu à sa valeur actuelle soit 210.000€.

Il vaut mieux vendre avec une certaine perte que se retrouver avec les deux biens à financer à la fin du prêt relais.

Il reste une toute petite porte de sortie car **la loi autorise une suspension de l'obligation de paiement d'un prêt relais**. Le délai de suspension maximum est de deux ans. Il faut saisir le tribunal d'instance pour réclamer une suspension d'obligation de paiement, **en vertu de l'article L313-12 du Code de la consommation**. On peut retirer le dossier gratuitement à l'AFUB (Association Française des Usagers des Banques <http://www.afub.org/index.php>). C'est une démarche facile, gratuite et courante. Près de 8000 personnes y ont eu recours et le taux de réussite est de 97%. Si au-delà de ce délais votre bien n'est toujours pas vendu, là il faudra brader.

Dernier cas de figure possible : Louer.

En effet en louant le bien, Mr Exemple peut éventuellement en retirer une somme suffisante qui lui permettra de joindre les deux bouts. Mais il faudra bien apprécier 4 points importants :

1. le locataire ayant automatiquement un bail de 3 ans, **l'appartement ne sera plus disponible à la vente sans le départ volontaire du locataire**.
2. il est possible dans ce cas de le **louer en meublé** (si la réglementation de l'immeuble ou de la mairie le permet) afin d'échapper au point n°1 mais il faudra donc équiper le bien et trouver un locataire
3. tenir compte d'une **éventuelle baisse du marché locatif** ; en effet si 30% des propriétaires actuellement vendeurs de leur bien, le mettent en location, l'offre locative va devenir bien supérieure à la demande dans certaines villes et les loyers subiront une baisse.
4. **s'assurer correctement** sur les impayés et les frais éventuels de justice et de remise en état, afin d'éviter de sortir d'une galère pour en reprendre une autre.

Ce ne sont là que des généralités et il faut étudier précisément chaque dossier avec tous ses éléments, qu'ils soient humains ou économiques. **Chaque cas est un cas particulier**. Ne vous pressez pas, faites des comparaisons, utilisez les bons paramètres et **entourez vous des conseils de spécialistes**.

INFOS UTILES :



Cliquez sur les liens ci-dessous pour obtenir les informations en ligne

[TAUX EURIBOR 1 SEMAINE A 1 AN](#)

[NOUVEL INDICE DE REFERENCE DES LOYERS](#)

[LE SMIC SUR LES 28 DERNIERES ANNEES](#)

[VOTRE POUVOIR D'ACHAT DEPUIS 1907](#)

[INDICES MONETAIRES ET TAUX BANCAIRES](#)

[TAUX D'USURE BANQUE DE FRANCE](#)

Prêts immobiliers

Taux effectifs moyens pratiqués (toutes durées)*	
Taux fixes au 2 ^{ème} trimestre 2008	5,48 %
Taux variables au 2 ^{ème} trimestre 2008	5,39 %

* * * * *

Vous avez probablement des **interrogations** ou des **incertitudes** concernant votre **épargne, vos placements financiers ou immobiliers** ainsi que sur votre **fiscalité**.

[Mais à qui s'adresser gratuitement et de façon confidentielle ?](#)

COMPETENCES, CONFIANCE et **CONFIDENCES** sont les trois **C** de mon métier de **Conseiller indépendant**.

Pour obtenir gratuitement des réponses sur d'autres sujets qui vous préoccupent... [cliquez ici pour formuler votre demande](#)

Prochaine lettre d'information en novembre

A bientôt !