



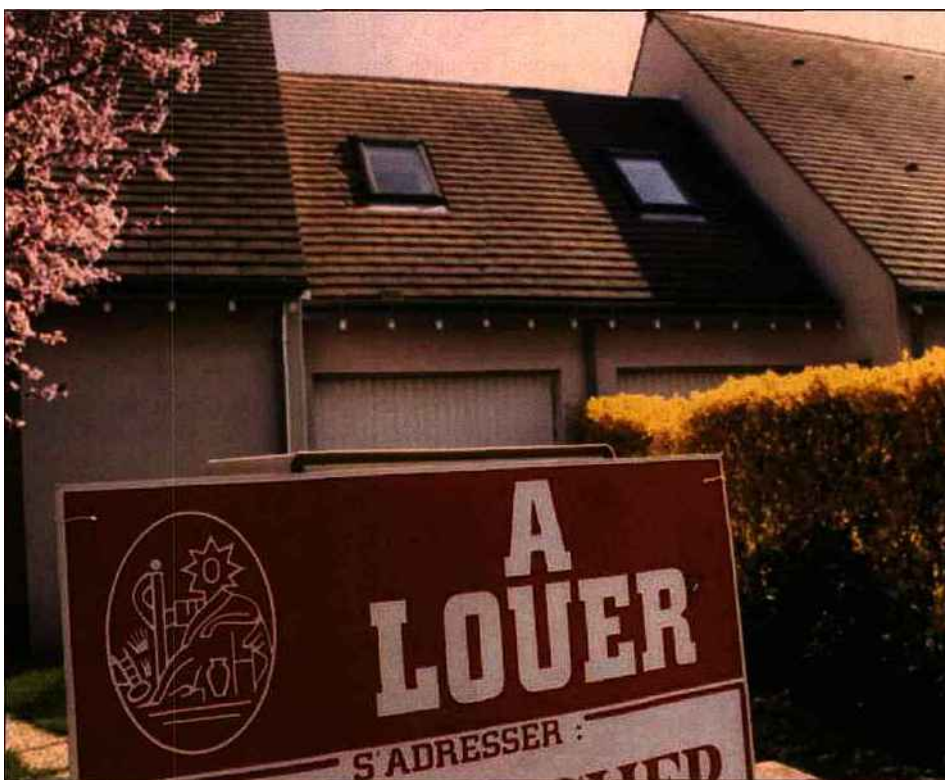
## DÉFISCALISATION IMMOBILIÈRE

Investissement en meublé

# L'amortissement durable

À l'heure de l'inexorable érosion des niches fiscales, le LMNP, qui n'en est pas une, conserve tous ses atouts

Le statut de loueur en meublé non professionnel (LMNP) n'est pas un dispositif fiscal à proprement parler, mais il permet de bénéficier de revenus défiscalisés grâce à l'amortissement sur plus d'une vingtaine d'années de l'investissement effectué. Réalisable aussi bien dans le neuf que dans l'ancien, dans des résidences services ou de l'immobilier classique, sa souplesse en fait un produit idéal pour générer des revenus complémentaires, particulièrement lors de la retraite. Sa version professionnelle, le LMP, offre des avantages supplémentaires très attractifs, mais l'obtention de ce statut est devenue complexe depuis le début de l'année 2009. Il reste néanmoins adapté à quelques cas très particuliers.



SIPA

**Tout l'intérêt du LMNP est là : annuler – ou du moins fortement diminuer – la taxation des revenus sur une longue durée**

Par Jean-Marie Benoist

Louer un bien peut se faire de deux façons : nu ou déjà meublé. La deuxième possibilité s'accompagne de deux statuts, respectivement loueur en meublé non professionnel (LMNP) et loueur en meublé professionnel (LMP). Le premier s'obtient par défaut. À partir du moment où un bailleur loue un bien en meublé, ce qui demande un bail spécifique et... des meubles, il est un loueur meublé non professionnel. Contrairement aux dispositifs Censi Bouvard et consorts, *"le LMNP n'est pas une niche fiscale, et du coup, les bénéfices qui en sont tirés ne rentrent pas dans le calcul de leur plafonnement"*, souligne Guillaume Eyssette, CGPI chez Fiducée Gestion Privée. *Et c'est un régime également beaucoup plus stable que les dispositifs de défiscalisation."*

Les bénéfices sont multiples. Tout d'abord, les revenus perçus ne sont pas des revenus fonciers, mais des BIC, bénéfices industriels et commerciaux. À ce titre, ils ne s'imputent pas dans les revenus fonciers. Le deuxième impact de cette

distinction est celui qui fait tout l'intérêt du LMNP : *"L'activité de loueur en meublé n'est pas considérée comme civile mais comme commerciale"*, souligne Antoine Tranchimand, gérant associé de K&P Finance. Et en tant que commerçant, le bailleur a le droit d'amortir son outil de travail, c'est-à-dire le bien. D'un point de vue comptable, il peut amortir la valeur de son acquisition, tant l'immobilier que le mobilier et les frais d'acquisition. Le système, complexe, revient à mettre en place l'amortissement par composante : les murs extérieurs, 50 ans, la moquette, 7 ans, etc. *"Tout s'amortit, sauf le prix du terrain"*, rappelle Guillaume Eyssette. En schématisant, il est possible d'amortir le tout de manière linéaire sur une durée de 25 à 30 ans. La conséquence pour l'investisseur est que l'amortissement est considéré comme une charge, d'un point de vue comptable, et elle va diminuer d'autant la valeur du bénéfice réalisé. Selon le taux d'imposition, cela représente une réduction importante. Et si l'on achète le bien à crédit – et donc que l'on bénéficie de la déduction des intérêts d'emprunt – l'amortissement n'est pas perdu, mais se trouve simplement décalé dans le temps. *De fait, "il vaut mieux acheter à crédit, même si l'on a un apport conséquent, estime Christophe Decaix, conseiller en gestion de patrimoine membre du réseau Infinitis. Mais ce n'est pas simple, compte tenu des fortes exigences des banques en la matière."* Tout l'intérêt du LMNP est là : annuler – ou du moins fortement

diminuer – la taxation des revenus sur une longue durée. *"De plus, quand la réserve d'amortissement est épuisée, l'investisseur a la possibilité de passer son activité sous le régime micro-BIC, et d'avoir un abattement de 50 % sur ses revenus"*, souligne Philippe Lauzeral, directeur commercial de Stellium.

### Un cadre très souple

Le statut LMNP s'applique à tout type de bien immobilier : neuf, ancien, géré par un exploitant ou par l'investisseur lui-même. L'élément fondamental est la présence de meubles, listés sur le bail. Cela semble évident, mais l'exécution est un peu floue. La loi ne prévoit pas de liste exhaustive de meubles. *"Il n'existe pas de cadre précis de ce qu'il faut mettre dans un appartement, mais la notion de décence est très importante dans les baux – donc des toilettes, une production d'eau chaude, une plaque de cuisson"*, énumère Bertrand de Raymond. Et après, il faut un minimum : des assiettes, des couverts, de la literie, des couvertures, un canapé... Ce n'est pas un minimum de meuble, mais de confort. Mais prévoir la liste des petites cuillères dans le bail est en général superflu. *"En plus, si l'aménagement est un tant soit peu sympathique, cela peut permettre d'augmenter un peu le loyer"*, souligne Bertrand de Raymond. Investir dans un bien géré par un exploitant ou dans un appartement que l'on meuble soi-même offre deux combinaisons différentes d'avantages et inconvénients. Un

bail meublé entre deux particuliers est en général court, et le locataire ne bénéficie pas de la même protection de maintien dans les lieux. Pour un particulier, *"les locations en meublé visent principalement les étudiants, avec des baux courts d'un an"*, souligne Bernard Nicaise, président de Cerenicimmo. La clientèle pour des grandes surfaces déjà aménagée est assez restreinte : peu de famille, quelques expatriés... Pour la toucher, il faut le plus souvent passer par des agences spécialisées, donc chères. Ce sont des micro-marchés. Et puis il y a aussi les locations de plus courte durée, qui ne sont pas toujours légales. Par exemple, à Paris, il est interdit de louer pour une durée inférieure à un an... ce qui n'empêche pas un certain nombre de personnes de le faire tout de même. *"La courte durée des baux peut être un avantage : on peut récupérer son appartement beaucoup plus aisément qu'avec une location nue, aussi bien pour l'occuper que pour le vendre, ce qui peut être perçu comme un gain de liquidité, et donc de sécurité"*, souligne Bertrand de Raymond. Attention cependant : certaines copropriétés interdisent la location en meublé, pour éviter la location à la semaine. Et il n'est pas possible de faire du LMNP dans le cadre d'une SCI : cette dernière ne peut légalement pas exercer une activité commerciale. Si l'on veut passer par une société, il faut fonder une SARL. *"Dans ce cas, il faut décider si les revenus tirés du bien seront taxés à l'IS [impôt sur les sociétés] ou à l'IR [impôt sur le revenu]"*, signale

**Christophe Decaix.** *Selon le taux d'imposition de l'investisseur, l'un ou l'autre choix sera plus profitable sur le long terme – car c'est un investissement à long terme.* Enfin, meubler des studios pour les louer a du sens : cela ne dégrade pas trop la demande locative. Mais cela est-il plus ou moins rentable qu'un bien dans une résidence ? Prendre en considération dans le calcul les charges – en général supportées par l'exploitant – et les possibles vacances locatives en été avec les étudiants notamment. Et enfin, le temps et l'énergie consacrés à la gestion.

### LMNP en résidence services

Produits d'investissement idéal pour contourner ces écueils, les résidences services – étudiantes, de tourisme, d'affaires, médicalisées et seniors –, peuvent être louées en meublé à un gestionnaire. Le bail est long, au moins neuf ans, puisqu'il est commercial, et on loue à l'exploitant. Attention cependant aux détails de rédaction du bail commercial. Si le renouvellement des meubles est laissé à la charge du locataire – dans ce cas, l'exploitant de la résidence –, lu d'une façon un peu stricte, cela pourrait être considéré comme un bail nu.

Les baux commerciaux ont des atouts certains. L'investisseur n'a pas à se préoccuper du renouvellement régulier des locataires. Et ils sont très souples, permettant de mettre en place des clauses plutôt bénéfiques à l'investisseur ; par exemple un transfert complet des charges sur le locataire, ce qui est impossible dans un bail d'habitation. Cette souplesse a son revers : l'investisseur doit lire très attentivement le contrat, pour bien comprendre ses tenants et aboutissants. *“L'un des intérêts d'investir dans une résidence services avec un bail commercial, est la possibilité de récupérer la TVA sur son investissement”*, rappelle Philippe Lauzeral. Un héritage du droit européen. Pour la récu-

pérer complètement, il faut garder le bien en exploitation pendant 20 ans. Si le propriétaire est amené à vendre avant, il devra soit rembourser la part de TVA déjà récupérée, soit s'assurer que l'acquéreur va continuer l'exploitation du bien et le bail en cours, auquel cas la valeur du bien sera diminuée dudit montant. Si l'on choisit son investissement avec prudence, ce qui inclut le choix d'un gestionnaire solide, le LMNP en résidence services offre un ratio rendement/effort difficile à égaler.

Un dernier point à examiner est la revente. Même si le LMNP n'a de sens que sur le long terme, les investisseurs sont aujourd'hui préoccupés par la liquidité de leur patrimoine. Et un bien “classique” est indéniablement plus aisé à vendre qu'un bien géré acheté par des investisseurs, rarement des particuliers à titre de résidence principale. S'il existe un marché secondaire pour les biens en résidence service, il est encore embryonnaire et quelque peu “trusté” par des affaires peu rentables que des investisseurs essaient de revendre. *Malgré tout, “le marché secondaire commence à s'organiser, estime Christophe Decaix. Il y a des sociétés qui se placent sur ce type de créneau, et certains promoteurs organisent des ventes au sein même de leur société”*. Et à un moment où un autre, des biens de qualité y feront leur apparition.

### Le LMP, club très privé

Le LMP, loueur meublé professionnel, est un statut autrement plus difficile à obtenir que sa version “amateur”. Car il impose de remplir trois conditions supplémentaires. Tout d'abord, il faut être inscrit à un registre du commerce. Ensuite, il faut atteindre un minimum de 23 000 euros TTC annuels de revenus dus à l'activité. La troisième condition, introduite début 2009, est la plus contraignante : les recettes perçues par la location doivent représenter au minimum

50 % des revenus d'activité du foyer fiscal. Par exemple dans un foyer qui enregistre 23 000 euros de recettes avec la location, les revenus d'activité – donc revenus du travail et pensions de retraite – ne doivent pas excéder 23 000 euros.

Cette troisième condition complique énormément les choses. Car en gagnant peu d'argent, il va être compliqué d'acquérir suffisamment d'immobilier pour atteindre le plateau de 23 000 euros annuels ; et en en gagnant beaucoup, il faut investir plus encore pour que les revenus tirés de la location soient au moins égaux aux salaires perçus. Ce mécanisme restreint donc considérablement la population éligible au statut. Les LMP sont aujourd'hui en grande majorité des chefs d'entreprise ou des commerçants qui, à l'issue d'une carrière, vendent leur outil de travail, et bénéficient d'une petite retraite parce qu'ils ont choisi de cotiser le moins possible – sachant que les retraites des commerçants et professions libérales sont peu élevées de toute façon –. Ces personnes ont les liquidités nécessaires pour investir, et avec leur petite retraite, ils peuvent arriver à satisfaire aux conditions de revenus. Ils restent une minorité.

Mais le jeu en vaut la chandelle. Il est possible d'imputer sur ses revenus globaux – travail ou autre – les déficits et les charges générés par l'activité, chose impossible en LMNP. *“Un autre avantage est que sous le statut LMP, les biens sont considérés comme des actifs professionnels, et peuvent donc être exonérés de l'ISF”*, explique Bernard Nicaise. À une condition cependant : pour un loueur en meublé professionnel, il faut que le résultat (et non les recettes) excède 23 000 euros par an, ce qui hausse encore un peu la barre.

### Les données du choix stratégique

Pour tous ceux qui ne font pas partie de ces happy fews, *“Le LMNP est un excellent produit de rente”*, résume

Antoine Tranchimand, un argument de poids à l'heure de la fonte des retraites. Le statut est presque idéal pour deux types d'investisseurs en particulier. Les premiers, âgés de 40 à 50 ans, peuvent acheter un ou plusieurs bien(s) en loueur en meublé, le financer par le crédit sur une vingtaine d'années, jusqu'à l'âge de la retraite, et bénéficier alors d'une rente partiellement non fiscalisée, du fait des amortissements.

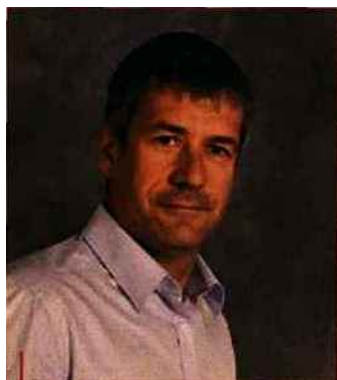
Le deuxième type concerne des gens qui partent à la retraite, ne cherchent pas nécessairement – ou ne peuvent matériellement pas attendre – le statut LMP, mais qui pour une raison ou une autre se retrouvent avec des liquidités. Ils peuvent acheter plus ou moins comptant leur produit d'investissement, et grâce à l'amortissement, payer très peu d'impôt sur les revenus. La même opération dans de l'immobilier nu pèserait tout de suite beaucoup plus en impôt sur le revenu.

Dernier aspect à ne pas négliger, le volet patrimonial. Le LMNP s'applique aussi bien aux biens anciens que neufs, et *“en un sens, le LMNP est transmissible”*, explique Bernard Nicaise. Un héritage constitue un changement de propriétaire, et cela peut être combiné avec un démembrement. L'investisseur a la possibilité de transmettre de façon anticipée, et en respectant les plafonds légaux, la nue-propriété à ses héritiers (tant qu'il ne s'agit pas d'un bail commercial). Les héritiers recevront l'usufruit sans aucune fiscalité. Et pourront amortir le bien en repartant de zéro. Il faut également comparer le LMNP aux autres dispositifs à la portée de l'investisseur. Par exemple, la plupart des résidences services, sous réserve qu'elles soient neuves, ouvrent droit à l'économie d'impôt Censi Bouvard ; et un investissement dans un bien nu peut être passé sous le dispositif Dufloy, auquel cas il faut prendre en considération les plafonds de loyers. *“Aujourd'hui, en petite couronne ou sur Paris, le plafond de loyer du Dufloy en*





“L'un des intérêts d'investir dans une résidence services avec un bail commercial, est la possibilité de récupérer la TVA sur son investissement.” Philippe Lauzeral, Stellium.



“Sous le statut LMP, les biens sont considérés comme des actifs professionnels, et peuvent donc être exonérés de l'ISF.” Benjamin Nicaise, Cerenicimmo.

zone A, voire en zone B1, diminue la rentabilité de l'investissement, et rend pertinente l'alternative LMNP”, estime Philippe Lauzeral.

Quand au Censi Bouvard, il apporte 11 % de la valeur de l'investissement en réduction d'impôt sur le revenu, étalée sur 9 ans. Mais en contrepartie, il est impossible d'amortir. Les

revenus du bien vont être lourdement taxés. Et lorsque l'on simule les deux options, il est très rare que le Censi Bouvard soit préférable au LMNP – ce qui n'était pas forcément le cas quand son prédécesseur offrait une réduction d'impôt de 25 %... Si l'on vend à moyen terme – au bout de 10 ans –, la défiscalisation est préférable; mais si on garde le bien plus longtemps, le LMNP devient plus avantageux. “Mais cela dépend également de la tranche d'imposition de l'investisseur: en Censi Bouvard, la réduction est la même pour tous, rappelle Antoine Tranchimand. En LMNP, plus on est dans une tranche élevée de taux d'imposition, plus c'est intéressant.” Il ne faut pas oublier qu'en sus de son taux d'imposition, les revenus fonciers comme les BIC supportent la CSG-CRDS, qui est de 15 %. Donc pour une clientèle au patrimoine élevé, le taux d'imposition peut monter très vite. Baisser la base taxable est donc plus efficace qu'une réduction à taux fixe. ■

Si l'on choisit son investissement avec prudence, ce qui inclut le choix d'un gestionnaire solide, le LMNP en résidence services offre un ratio rendement/effort difficile à égaler

#### CHIFFRES RÉVÉLATEURS

**Des loyers en quasi-stagnation**  
De 1998 à 2006, les loyers avaient augmenté en moyenne de 4,1 % par an. Depuis 2006, la hausse n'est plus que de 1,6 % par an, à un rythme légèrement inférieur à celui de l'inflation. En 2012, malgré une année très inégale, la hausse est revenue au-dessus de l'inflation, à 2,2 %.

Source: Clameur

## Résidences services Le champ des possibles et les fondamentaux

Il existe cinq types de résidences services: étudiantes, de tourisme, d'affaires, pour seniors et médicalisées. Pour toutes, “il faut revenir aux fondamentaux”, insiste Philippe Lauzeral, directeur commercial de Stellium. Il s'agit d'immobilier, et donc la localisation du bien est primordiale.” Il faut donc que cette localisation soit en adéquation avec la destination de la résidence.

Par exemple, pour les résidences étudiantes. Dans une ville régionale dont les établissements ne vont que jusqu'à la licence, comme c'est aujourd'hui le cas de certaines villes de taille moyenne, la population étudiante est locale, et n'a donc pas besoin de louer un appartement. En revanche, dans des villes universitaires telles que Paris, Lyon, Nantes, Marseille ou encore Toulouse, la question de l'existence du marché étudiant ne se pose pas, ni celle de sa pérennité.

Le cas des résidences d'affaires est un peu plus compliqué, car la demande dépend de la conjoncture économique. “Les plus sûres sont celles associées à des enseignes de premier ordre, qui ont une force de frappe commerciale importante”, estime Philippe Lauzeral. Des exploitants de plus petite taille sont forcément plus risqués.

Une évidence pour les résidences tourisme, la localisation est primordiale, ainsi que la taille de l'exploitant. Ce n'est pas un mystère: une bonne partie de la clientèle de ces résidences provient des tours operators. De bonnes relations avec ces acteurs sont donc essentielles, même si elles ne sont pas suffisantes. Il s'opère d'ailleurs en ce moment une forte concentration des gestionnaires de résidences de tourisme, pour arriver à se doter d'outils de commercialisation directe. Les Ehpad, résidences médicalisées, sont un cas à part. Ils offrent les rendements les plus élevés, et “la démographie fait que la

demande est forte”, souligne Guillaume Eyssette, conseiller CGPI chez Fiducee Gestion Privée. Mais cela n'est pas sans contrepartie. Elles sont rares car, étant en partie financées par l'État ou la région, les mises en chantier se font au compte-gouttes. Elles doivent ensuite satisfaire tous les critères légaux pour être agréées par la DASS. Puis elles ne sont que très rarement vendues à l'unité: la plupart sont soit achetées par des institutionnels, soit par des gros investisseurs qui en prennent des lots importants – par exemple pour du LMP. Enfin, ce sont des biens chers: les parties communes sont nombreuses et comportent beaucoup d'aménagements spécifiques.

Les résidences seniors sont les plus récentes dans le domaine, et leur clientèle est encore un peu floue: compte tenu des services, les loyers sont élevés, ce qui les réserve à une catégorie d'occupants plus solvables que la moyenne – ceux-là même qui auront le plus tendance à recourir à des services à domicile. Et certaines offrent quelques services de soin, mais sans nécessairement avoir les agréments requis pour une résidence médicalisée.

Enfin, quel que soit le type de résidence choisie, “il faut faire très attention lors du choix du gestionnaire”, souligne Christophe Decaix, conseiller en gestion de patrimoine membre du réseau Infnitès. Toute la difficulté provient du fait que l'investissement est long, 9 ans au minimum. Et il est délicat de faire des prédictions sur un horizon aussi lointain.

J-M.B.

La localisation doit être en adéquation avec la destination de la résidence