



Plafonnement et nouvelles conditions Quel niveau d'impact ?

C'est moins le plafonnement des niches que les mesures qui pourront l'accompagner qui risquent d'influer sur le nombre et le montant des opérations de défiscalisation réalisées à l'avenir. Mais l'immobilier défiscalisant est avant tout un investissement patrimonial qui présente de forts atouts. Aux professionnels d'adapter leur conseil et leur offre. Laurence Allard

« **T**out va dépendre des plafonds qui seront votés, mais seules les très grosses opérations devraient être impactées par le plafonnement des deux niches fiscales DOM et Malraux » estime Olivier Courteaux, responsable du pôle Etudes Patrimoniales chez Thésaurus. Aujourd'hui, d'après les statistiques du ministère des Finances, 29 000 contribuables

investissent dans les logements dans les DOM pour un montant de réduction d'impôt de 230 millions d'euros. Ce qui veut dire que chaque foyer concerné réduit en moyenne son impôt de 8 000 euros. Un chiffre inférieur au plafond envisagé. La réduction d'impôt de l'investissement étant réparti sur cinq ans, le montant qui pourrait ouvrir droit à la défiscalisation, peut encore

atteindre 400.000 euros, si on retient un plafond à 40 000 euros par an. « Cela laisse d'autant plus de marge, que le contribuable intéressé doit obtenir de sa banque le crédit correspondant ce qui suppose donc des revenus en conséquence » continue Olivier Courteaux.

Toutefois, relève Jean Christophe Antkowiak, président de la société Venice, spécialisée dans



les produits de défiscalisation « beaucoup de contribuables qui font de la défiscalisation logement dans les DOM, utilisent également les possibilités offertes de diminuer ses impôts en investissant dans des bateaux, hôtels... Si le plafond reste commun aux deux, les investissements dans le logement seront les premiers sacrifiés, la réduction sur les investissements productifs étant fiscalement plus intéressante. Elle n'est pas étalée dans le temps et se calque complètement sur le montant d'impôt que le contribuable veut annuler ». Gilles Carrez en a d'ailleurs bien pris conscience puisqu'il propose de dissocier les deux (voir plus haut). Autre aspect, le projet de loi Jego du nom du secrétaire d'Etat chargé de l'Outre-mer, envisage de réserver la réduction d'impôt

aux logements intermédiaires et sociaux ce qui contraint l'investisseur en terme de loyer – il est de 12 euros par mois et par mètre carré dans les DOM ainsi qu' à Saint Martin, Saint Barthélémy, Mayotte et de 15,3 euros dans les autres territoires (Nouvelle Calédonie....) –, mais aussi en terme de locataires – un couple ne doit pas gagner par exemple plus de 51 383 euros- et enfin en terme de qualité du bien.



Christine Vassal-Largy (Thésaurus) :
« Les contribuables vont investir encore plus en fonction de leur objectif patrimonial »

Adaptation des promoteurs

S'agissant des investissements loi Malraux, là encore rien d'alarmant au niveau de l'impact possible sur le nombre d'opérations ! « Si le plafond reste à 140 000 euros, nous pourrions continuer comme dans le passé » estime Christine Vassal-Largy, responsable du Pôle Immobilier chez Thésaurus. « 140 000 euros par an correspond en effet à un investissement de l'ordre de 500 000 euros sachant que la défiscalisation s'étend sur trois ans en règle générale ». Une analyse que corrobore en partie les chiffres de Bercy. Selon leurs statistiques, 3 540 personnes ont utilisé ce dispositif en 2006 pour réduire leur impôt pour un montant moyen de 15 530 euros soit

un montant nettement inférieur au plafond proposé par le gouvernement (46 000 euros). Néanmoins, estime le rapport de la mission d'information du ministère de l'Economie remis à Christine Lagarde avant l'été, 20 % des contribuables soit 700 personnes environ, concentrent sur eux l'avantage. Les ventes de logements à ces contribuables pourraient être affectés par le plafonnement.

Reste que la capacité d'adaptation des promoteurs de Malraux à ces nouvelles règles n'est pas aussi grande qu'elle peut l'être pour le neuf. Ils ne peuvent pas réduire les surfaces pour « coller » à la demande en ne proposant par exemple que des petits lots. « Dans tous nos programmes, nous avons très souvent des grandes surfaces. Jusqu'alors pour ne pas dénaturer les immeubles, nous les conservons telles



Stéphane Gianoli (Financière Magellan) :
« Si le plafond de défiscalisation est trop bas en Malraux, nous serons probablement amenés à découper les surfaces ce qui est dommage. »



quelles. Si le plafond de défiscalisation est trop bas, nous serons probablement amenés à les découper ce qui est dommage ! » met en garde Stéphane Gianoli, président de la Financière Magellan. « C'est préjudiciable à la société car cela conduit à ne fabriquer qu'une seule taille de biens. Le parc locatif de centre-ville en sera réduit d'autant et les familles pourront moins facilement se loger ».

A contrario, l'allongement de la durée de location (9 ans au lieu de 6) ne devrait avoir aucun impact si ce n'est sur la petite frange de contribuables qui achète du Malraux en vue d'occuper eux-mêmes le bien au bout des six années de location aujourd'hui obligatoires. C'est le cas de personnes de plus de 50 ans qui achètent pour leur retraite dans le sud de la France dans des villes comme Uzès,

Avignon ou dans des villes où elles ont des attaches familiales. Pour les « vrais » investisseurs, en revanche, la contrainte est quasiment inexistante. « Pour ne pas pénaliser financièrement son opération, l'investisseur doit attendre quinze ans avant de revendre. Il échappe alors à l'impôt sur les plus-values. En effet, s'il revend avant ce terme, le prix d'acquisition que le fisc prend en compte est celui du foncier. Le montant des travaux réalisés n'est pas comptabilisé, ce qui gonfle dans la proportion des deux tiers environ la plus-value taxable » explique Stéphane Gianoli.

Baisse des prix amorcée : menaces ou opportunités ?

Plus que le plafonnement, ce qui inquiète aujourd'hui promoteurs et conseillers en gestion de patrimoine, c'est l'évolution du marché immobilier. La baisse des prix qui s'amorce (de 2 à 3 % cette année selon les prévisions de la FPC) sera favorable à terme car elle enrayera la chute de la rentabilité de l'investissement dans la pierre. Celle-ci était descendue en moyenne en 2007 à 4,5 % brut. Elle devrait donc faire revenir une clientèle d'investisseurs de plus en plus conscients qu'il leur faudra compléter leurs revenus à la retraite. Mais en attendant, le marché est orienté à la baisse et la tentation grande d'attendre que les prix soient encore plus bas pour acheter. Résultat : le nombre d'investisseurs diminue. Selon les derniers chiffres de la Fédération des Promoteurs Constructeurs (FPC), la part des investisseurs qui

était montée à 53 % en 2006 est redescendue à 49 % en 2007 et chute depuis le début de l'année. Le renchérissement du coût du crédit et le durcissement des conditions ne poussent pas non plus à l'achat. « Le taux de désistement dans le neuf a grimpé fortement » constate Régis Hérouard, directeur général adjoint d'Ogic.

Les investisseurs ont-ils raison d'attendre ? La baisse des transactions va générer une baisse de l'offre dans le neuf : tous les constructeurs ont annoncé le report ou l'annulation de programmes. Chez Nexity, une centaine d'opérations sont concernées. Eiffage a indiqué qu'il ne construirait plus aucun programme après le 1er janvier qui ne soit pas au préalable entièrement commercialisé... Le choix pour trouver un logement éligible au

Robien ou Borloo va donc se restreindre. Par ailleurs le gouvernement fait racheter par une filiale de la Caisse des Dépôts et les organismes d'HLM 30 000 logements ce qui allège d'autant les difficultés des promoteurs. « Il ne faut pas s'attendre à des baisses de prix dans le neuf de grande ampleur » estime Jean François Gabilla.

En revanche, il existe un domaine qui pour l'instant ne connaît pas la crise : c'est celui des résidences services. Pour preuve, le groupe Quiétude a accru ses ventes de 20 % en août. Les raisons : un prix qui a certes augmenté mais qui n'a pas connu la flambée enregistrée par les autres produits, un taux de rentabilité qui a certes diminué mais qui reste attractif (de 5 à 8 % selon les lots et leur localisation) et une offre inférieure à la demande. ■

Miser sur la rentabilité du LMNP

La mesure qui inquiète le plus aujourd'hui les professionnels est le durcissement des conditions pour qu'un contribuable obtienne le statut de loueur en meublé

professionnel. « Si la mesure est adoptée en l'état, la très grande majorité de nos clients ne pourra plus y prétendre » reconnaît Christine Vassal-Largy. « Mais tout n'est pas perdu. D'une part, le texte peut être amendé et d'autre part le gouvernement a parallèlement accru l'intérêt du statut de loueur en meublé non professionnel (voir encadré). Les frais de commercialisation, de notaire, d'hypothèque... pourront désormais être intégrés dans les amor-



Miser sur l'investissement dans les résidences services en tant que LMNP.

tissements. Ils ouvriront droit à une déduction du revenu global ».

Cette dernière constate toutefois un afflux de demande de biens de la part d'investisseurs désireux de profiter d'ici la fin de l'année du statut de loueur en meublé professionnel pendant qu'il est encore facilement accessible. « Nous devrions avoir plus de clients intéressés par le statut de LMNP et parvenir à convaincre ceux qui avaient été attirés par le statut de LMP, d'investir en tant que LMNP dans les résidences services » estime Jean-Luc Poidevin, directeur général délégué des pôles collectivités et logement chez Nexity et président de l'Institut Nexity pour le Logement. Et de rappeler que 68 % des revenus sont exonérés d'impôt sur le revenu. « Ce type d'investissement devrait également échapper en grande partie à la correction des valeurs à laquelle nous assistons aujourd'hui. Le prix des lots dans les résidences étudiantes, seniors, de tourisme ou d'affaires est en effet déterminé principalement en fon-

tion de la rentabilité offerte à l'investisseur. Or celle-ci est attrayante. L'investissement convient particulièrement à des personnes en quête de revenus futurs pour leur retraite. Or avec la dégradation des régimes par répartition, leur nombre devrait croître » estime un banquier qui veut garder l'anonymat tant que la loi de Finances pour 2009 n'a pas été votée et les nouvelles dispositions définitivement arrêtées.

Le conseil au client renforcé

Enfin l'exclusion de la zone C des dispositifs Robien et Borloo arrive dans un contexte de ralentissement du marché de l'investissement immobilier. « Depuis déjà plusieurs mois, les promoteurs ont réduit leur offre dans les petites villes » constate Jean François Gabilla, président de la Fédération des Promoteurs Constructeurs (FPC). Qu'en sera-t-il de l'impact du plafonnement

global ? « Il peut amener certains contribuables à faire des choix. Mais l'immobilier est avant tout un investissement patrimonial. Il est le seul instrument qui permet de se constituer un capital et des revenus futurs sans épargne préalable grâce au crédit » rappelle Christine Vassal-Largy. « Il a donc de forts atouts pour lui. Les autres outils de défiscalisation que sont par exemple les FCPI ou les Sofica viendront en complément ».

Et le banquier d'ajouter : « La majorité de nos clients ne font qu'une seule opération par an quitte à la renouveler les années suivantes ».

Reste que dans ce contexte à la fois de crise et de nouvelles dispositions réglementaires, le rôle de conseil de la part des professionnels du patrimoine va se trouver renforcé. « Les contribuables vont investir encore plus en fonction de leur objectif : s'ils veulent avant tout compléter leur retraite, ils se tourneront vers le statut de LMNP, si leur objectif est de se constituer un patrimoine, ils arbitreront, en fonction de leur taux d'imposition, entre le Malraux et le Borloo. S'il s'y ajoute une préoccupation de loisirs, ils se tourneront vers un investissement en zone de rénovation rurale (ZRR). Plus que jamais leurs besoins devront être analysés » commente Christine Vassal Largy.

Les professionnels devront dans les prochains mois s'adapter à l'ensemble de cette nouvelle donne. A autre temps, autre discours ! ■