



Quatre stratégies pour louer en meublé

Le durcissement des conditions d'exploitation rend la location meublée plus contraignante. Mais elle reste un placement très intéressant, surtout fiscalement.

S'il est un investissement qui connaît un grand succès, c'est bien celui de la location meublée. Et cela malgré le récent durcissement des conditions de mise en location. Depuis 2005, le bail doit en effet être écrit et d'une durée minimale d'un an (neuf mois en cas de location à un étudiant), et non plus révocable à tout moment, comme c'était l'usage. « *Beaucoup de bailleurs utilisaient jusqu'ici la location meublée pour échapper à la loi du 6 juillet 1989 [bail de trois ans minimum, montant des loyers très encadré. NDLR], qu'ils jugeaient trop contraignante. Nous leur conseillons de revenir au régime normal* », explique Sylvain Jutteau, responsable du pôle administration de biens à Century 21. Le récent durcissement a néanmoins eu des effets pervers :

les propriétaires ont augmenté leurs demandes de garanties, excluant du coup toute une population de l'accès au logement. Reste que ce système de location, même plus encadré, garde de sérieux atouts.

POUR SE CONSTRUIRE UN PATRIMOINE Du petit, mais en centre-ville



D'un point de vue patrimonial, mieux vaut acheter un petit appartement (neuf ou ancien) en centre-ville : on peut facilement le reprendre pour son propre usage, le revendre sans crainte de moins-value et compter sur une clientèle d'étudiants, de célibataires, de cadres en mutation professionnelle et d'hommes d'affaires allergi-

ques à l'hôtel. « *Cela reste limité aux quartiers d'affaires parisiens et de la périphérie où la demande est très forte* », souligne Sylvain Jutteau. Pas question toutefois de proposer un 15-m² sommairement meublé. L'espace doit être confortable et de bon standing. Ce qui implique une mise de fonds importante, récompensée par des loyers plus élevés. « *Ils peuvent atteindre 30% de plus que ceux d'une location vide* », estime un professionnel. Il n'en va pas de même dans les métropoles régionales : pour un studio meublé, les loyers ne sont pas mirobolants. « *Ils sont à peine plus élevés qu'en location classique* », explique Sylvain Jutteau. Les rentabilités tournent autour de 4 à 5% dans le neuf, mais vont au-delà dans l'ancien. « *Récemment, j'ai vendu deux studios dans le XVII^e arrondis-*

sement parisien avec 6,77% de rentabilité », précise Stéphane Desquartiers, le président de la Maison de l'investisseur.

POUR COMPLÉTER SES REVENUS Les résidences avec services



Autre piste, l'achat en résidence avec services. Intérêt de l'opération ? La

TVA est remboursée par le fisc à condition de conserver le bien au moins vingt ans, et le revenu est garanti pour une mise souvent inférieure à 90 000 euros. La demande reste très forte à Paris, en région parisienne, à Toulouse, Lyon, Grenoble, Rennes et Nantes, moins à Bordeaux et Strasbourg, et plus du tout à Montpellier et à Nice. « *Même dans*

Très avantageux pour les gros contribuables

Pour obtenir le statut LMP (loueur en meublé professionnel), il faut au moins 23 000 euros de recettes par an. Ce qui signifie, pour une rentabilité de 4,5%, un investissement de plus de 500 000 euros dans le neuf. « *Mais dans l'ancien, on arrive à monter des opérations avec des rentabilités de 8% entre 300 000 et 350 000 euros* », note Stéphane Desquartiers. Il suffit d'acheter deux ou trois lots pour y parvenir. Une façon aussi de mutualiser le risque

en ne « *mettant pas tous ses œufs dans le même panier* ». Par rapport au LMNP (loueur en meublé non professionnel), le statut LMP est bien plus avantageux et est très apprécié des contribuables fortement fiscalisés. Il autorise en effet le report des déficits d'exploitation du bien sur le revenu global de l'investisseur sans aucune limitation. Tous les frais y passent, qu'il s'agisse des frais de commercialisation, d'expert, d'avocat, de mobilier...

Deuxième avantage : il permet d'échapper à la taxation sur les plus-values en cas de revente, à condition d'exercer l'activité depuis au moins cinq ans et d'encaisser des recettes inférieures à 250 000 euros TTC. Troisième atout : il échappe, sous certaines conditions, à l'ISF. « *Un investissement bien monté permet d'annuler la fiscalité durant vingt ans* », conclut Stéphane Desquartiers. Reste que la fiscalité n'est pas tout. La qualité reste la priorité. ■



Stéphane Desquartiers, président de la Maison de l'investisseur.



Deux statuts et deux régimes

La location meublée est considérée par le fisc comme une activité commerciale et relève des bénéfices industriels et commerciaux (BIC). Elle permet à l'investisseur de choisir plusieurs statuts fiscaux.

■ Il peut opter pour le statut de loueur en meublé professionnel (LMP). Il est alors inscrit au registre du commerce et des sociétés, et

doit tirer de son activité plus de 23 000 euros de recettes par an ou plus de 50% de son revenu global.

■ A contrario, le loueur en meublé non professionnel (LMNP) peut dégager moins de 23 000 euros de recettes par an et avoir d'autres revenus principaux.

■ Dans les deux cas, s'il touche moins de 76 300 euros de loyers hors taxes par an, il bénéficie

d'un régime spécial, appelé « micro BIC ».

Avantage ? Un abattement forfaitaire de 68% de ses revenus locatifs à compter de 2006. En contrepartie, il ne peut déduire ses charges.

■ Il peut opter aussi pour le régime réel, plus intéressant s'il a acheté à crédit et qu'il prévoit des travaux. Il pourra alors déduire ses charges. ■

les agglomérations où le besoin est important, mieux vaut privilégier les centres-villes pour ne pas se limiter aux étudiants », conseille Jacques Bollet, le président d'Icade-Eurostudios, filiale du groupe Icade, qui commercialise 1 000 logements en résidence chaque année et en gère 6 000. Côté prix, à titre d'exemple, compter 6 000 euros le mètre carré hors taxes à Rueil-Malmaison, 4 500 euros à Créteil, 3 600 euros à Marseille pour des studios de 18 à 25 m².

La rentabilité dépasse rarement les 4,5 à 5% hors avantages fiscaux, mais est garantie par l'exploitant de la résidence.

Quant à la revente, le marché fonctionne plutôt bien. « J'ai récemment vendu des logements étudiants avec 37% de plus-value », affirme Jean-Claude Szaleniec, le président des Espaces immobiliers.

POUR SE CONCENTRER SUR LA RENTABILITÉ

Les résidences médicalisées



Autre idée d'investissement : les Ehpad (Établissements d'hébergement

pour personnes âgées dépendantes). « La rentabilité peut monter à 7% », estime Jean-Claude Szaleniec. Mais le ticket d'entrée est tout de même de 200 000 euros hors taxes au minimum, en raison de la présence de services très spécifiques et très coûteux.

Avec l'allongement de la durée de vie – en 2050, un Français sur trois aura plus de 60 ans et le nombre des plus de 85 ans aura quadruplé –, les besoins ne cessent de croître, d'autant que 20% du parc est inadapté. D'où l'implication de certains promoteurs sur ce créneau dont l'offre reste, pour l'instant, confidentielle. « L'ouverture de ce type d'hébergement est contingentée et nécessite des autorisations administratives difficiles à obtenir », explique Jean-Claude Szaleniec. Une centaine d'établissements seulement voient le jour chaque année », ce qui est loin de combler le déficit.

C'est donc un marché très étroit que se partagent quelques gestionnaires spécialisés et à destination d'investisseurs avertis, le plus souvent des cadres du milieu hospitalier, des médecins... Mais en termes de revente, la plus-value n'est pas toujours au rendez-vous.

POUR FAIRE UN PLACEMENT PLAISIR

Les résidences de tourisme



L'investissement en résidence de tourisme permet d'allier plaisir et placement. En achetant du neuf, on peut se faire rembourser la TVA et bénéficier de quelques semaines de séjours par an. A condition de confier la gestion à l'exploitant de la résidence pendant neuf ans au minimum. Selon les professionnels, ce marché reste porteur, surtout en montagne. « Dans les stations phares, l'offre est réduite et concerne souvent des opérations de rénovation lourde, s'attendant à regrouper plusieurs studios aujourd'hui obsolètes pour en faire des appartements plus conformes à la demande », explique Gérard Brémond, le PDG de Pierre & Vacances, qui poursuit : « Nous privilégions la construction dans des domaines skiables assurant un bon enneigement. » Autrement dit, attention à la localisation. Dans le neuf, avec un budget de 4 500 euros le mètre carré, on peut espérer une rentabilité de 4% net, qui chute à 2,5 ou 3% avec occupation de deux à trois semaines par an. Des scores toutefois difficiles à atteindre à Courchevel, Méribel, Chamonix ou Val-d'Isère.

Version plus attractive fiscale : les résidences de tourisme situées en zone de revitalisation rurale (ZRR). Elles bénéficient, en effet, d'un avantage fiscal supplémentaire : un crédit d'impôt égal à 25% du prix d'acquisition HT, dans la limite d'un plafond de 50 000 euros pour un célibataire et de 100 000 euros pour un couple marié, soit 12 500 euros dans le premier cas et 25 000 euros dans le second, étalés sur six ans. Prudence quand même sur cet investissement, souvent situé dans des régions moins touristiques. **Colette Sabaroy**

AVIS D'EXPERT



Christine Vassal-Largy, responsable du pôle immobilier de Thésaurus.

« Idéal pour la retraite »

L'investissement en location meublée professionnelle (LMP) a beaucoup de succès auprès d'une clientèle fortement fiscalisée et qui cherche non seulement à faire des économies d'impôt, mais aussi et surtout à compléter ses revenus au moment de la retraite, s'agissant souvent de professions libérales. Ce sont des investisseurs qui gagnent de 10 000 à 15 000 euros par mois et qui s'aperçoivent qu'ils n'auront plus qu'un quart ou un tiers de leur salaire à la retraite. Ils ont généralement encore des enfants étudiants et tiennent à conserver un certain train de vie. Le statut LMP leur permet de bénéficier de 23 000 euros de revenus complémentaires nets par an. Dans le statut LMNP (non professionnel), la défiscalisation arrive au premier plan, mais ce statut répond aussi à un souci de compléter ses revenus. Dans les deux cas, la résidence médicalisée est une bonne option, car elle peut rapporter 5,5% par an. Le gestionnaire se charge de tout et garantit un revenu annuel. En résidence de tourisme, l'objectif n'est pas le même. La rentabilité est plus faible, mais la revente plus aisée. ■