



ESPACE



IMMOBILIER GÉRÉ

PRÉAMBULE

Investir, c'est avant tout choisir la meilleure solution !

Aujourd'hui, il existe de nombreuses opportunités : placements boursiers, immobilier, actions, livrets d'épargne, assurances-vie, etc.

Si elles affichent chacune des caractéristiques propres (rendement, liquidité, risque), l'une d'entre elles se révèle particulièrement attractive dans le contexte actuel : le statut de Loueur en Meublé.

Basée sur l'alliance d'actifs immobiliers performants et d'un cadre fiscal optimum, cette solution est un formidable outil de création de valeur qui permet, entre autres, le développement d'un solide patrimoine source de revenus complémentaires.

Pour faire de cette opportunité une réalité, il convient de s'entourer des meilleurs professionnels, qui sauront proposer des produits et apporter un conseil patrimonial adapté à votre situation.

Frédéric PIERRET
LMNP IMMOBILIER



INTRODUCTION À LA LOCATION MEUBLÉE

Investir en « Location Meublée » revient à acquérir un bien immobilier équipé de meubles afin de le mettre en location. Ce bien immobilier, intégré dans une résidence services sur un marché identifié (étudiants, tourisme, tourisme d'affaires, seniors, personnes âgées dépendantes...) vous offrira un confort de gestion puisque sa mise en location sera alors prise en charge par un professionnel dit « exploitant ».

DEVENIR
« LOUEUR EN MEUBLÉ »,
C'EST DONC
POUR VOUS ACQUÉRIR :

Un actif immobilier
Meublé
Au sein d'une résidence services
Dans un secteur d'activité donné
Et géré par un exploitant professionnel



UN ACTIF IMMOBILIER

Un actif immobilier est un bien appartenant à une personne physique ou morale et constituant son patrimoine. Contrairement à un actif financier, celui-ci est tangible et réel.

UN BIEN MEUBLÉ

Pour que votre bien immobilier soit qualifié de « meublé », votre logement devra être équipé d'un mobilier suffisant pour permettre la vie courante du locataire à un niveau de confort et de commodités satisfaisants et répondre ainsi à ses besoins essentiels. Le résident doit pouvoir entrer dans les lieux et commencer à y vivre avec ses seuls effets personnels à apporter. Enfin, selon la population cible (personnes âgées dépendantes, étudiants...), des aménagements spécifiques peuvent être nécessaires.

DES SERVICES

Pour être qualifié de « résidence services » et permettre l'assujettissement à la TVA (générant le remboursement de celle-ci par le Trésor Public), l'établissement doit proposer au moins 3 des 4 services suivants :

- Petit-déjeuner
- Réception de la clientèle
- Entretien et nettoyage régulier des locaux
- Fourniture du linge de maison



LES DIFFÉRENTS SECTEURS D'INVESTISSEMENT

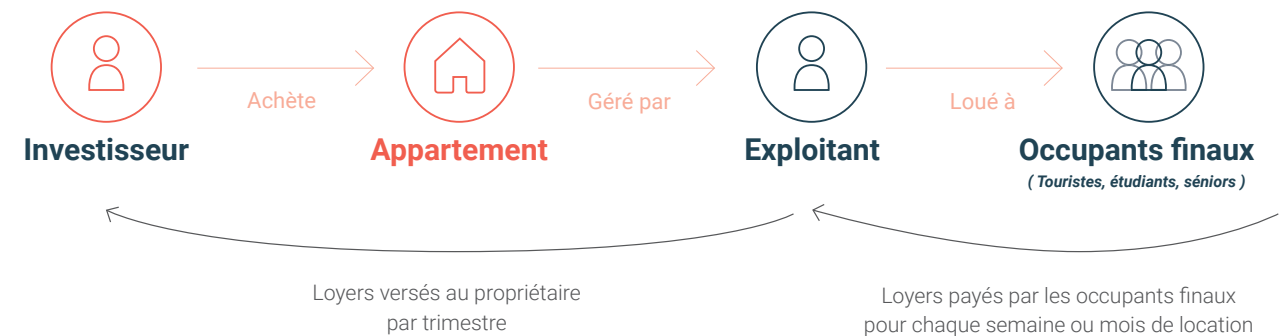


- Résidences étudiantes : destinées aux jeunes quittant le foyer familial pour poursuivre leurs études de façon plus autonome.
- Résidences de tourisme : conçues pour héberger en courts séjours des touristes, très nombreux en France (1^{re} destination touristique mondiale).
- Résidences de tourisme d'affaires : situées au cœur des grands centres urbains et destinées à accueillir une double typologie de clientèle : affaires et loisirs.
- Résidences Mobility : conceptualisées pour répondre à une demande, un besoin social : des nouveaux lieux de vie partagés, une clientèle variée qui génère une dynamique et de l'attractivité.
- Résidences services seniors : réservées aux personnes âgées qui désirent conserver leur autonomie tout en bénéficiant de services et de loisirs adaptés à l'évolution de leurs besoins.
- Résidences médicalisées (EHPAD*) : pensées pour les personnes âgées dépendantes qui ont besoin un accompagnement quotidien ainsi que des aménagements et des services adaptés à leurs besoins spécifiques.

* EHPAD : Établissement d'Hébergement pour Personnes Agées Dépendantes

UNE GESTION CONFIEE À UN PROFESSIONNEL

Le logement sera géré et entretenu par un gestionnaire, professionnel de la location à destination des particuliers.



Un contrat, appelé « bail commercial », sera signé pour une période minimale de 9 ans entre vous, propriétaire, et l'exploitant. Il décrit les obligations et contreparties de chacun.

- L'exploitant s'occupera du remplissage de la résidence et prendra à son compte les aléas locatifs (vacances et carences de locataires).
- En tant que propriétaire, vous percevrez un loyer rémunérant la mise à disposition de votre bien, loyer prédéfini pour toute la durée du bail commercial et versé trimestriellement*.

Ce contrat fixe également la répartition des charges (qui peut varier selon le type de résidence). En règle générale :

- L'exploitant prend à son compte les frais inhérents à la vie quotidienne du bien puisqu'il s'agit de son

outil de travail qu'il se doit donc de maintenir en parfait état.

Exemple : entretien du mobilier, assurances incendie et risques locatifs, menus travaux et travaux d'embellissement, taxes sur les ordures ménagères...

- Le propriétaire conserve à sa charge les frais relevant des travaux importants, essentiels pour permettre au bien de conserver sa valeur.
Exemple : mise en conformité, frais de syndic, frais de gestion, impôt foncier...

Définition « vacances » et « carences locatives »

Toute absence de locataire et donc de loyer est dommageable pour le rendement d'un investissement locatif.

- « **Carence locative** » = absence de locataire lors de la 1^{re} mise en location du bien
- « **Vacance locative** » = non-location du bien entre deux locataires

* En cas de défaillance du gestionnaire et d'aléas du marché, il existe cependant un risque d'impayés, et, le cas échéant, d'ouverture de procédure collective.

Pour assurer la pérennité de votre investissement, les biens immobiliers et les exploitants doivent être rigoureusement sélectionnés. L'action de notre partenaire Consultim prend ici tout son sens puisqu'il référence le meilleur de l'immobilier d'investissement. Une attention toute particulière est portée sur la qualité et le professionnalisme de l'exploitant à qui vous confiez la gestion de votre bien, son remplissage et son entretien quotidien.

DES ATOUTS MULTIPLES

Lors d'un investissement en Location Meublée, au sein d'une résidence services, vous vous constituez un patrimoine sans les contraintes locatives de l'immobilier résidentiel. Autrement dit, vous conservez les avantages de tout support immobilier et bénéficiez en plus du confort offert par l'exploitation d'un professionnel.

1. Un effort d'épargne maîtrisé

Les revenus locatifs du bien étant définis dans le cadre du bail commercial vous liant à l'exploitant, les aléas de revenus habituellement liés à l'immobilier résidentiel sont ici limités *. Ainsi, si vous réalisez votre investissement à crédit, vous pouvez aisément anticiper votre trésorerie prévisionnelle. Par ailleurs, dans le cadre d'une résidence services, le remboursement de la TVA vous permettra de limiter le montant emprunté.

* En cas de défaillance du gestionnaire et d'aléas du marché, il existe cependant un risque d'impayés, et, le cas échéant, d'ouverture de procédure collective.

2. Un actif résilient

L'investissement dans un bien immobilier, s'il est rigoureusement sélectionné, fait également preuve d'une grande résistance face aux perturbations économiques. Répondant à un besoin primaire (le logement), la pierre est en effet un actif réel pouvant conserver sa valeur dans le temps. C'est l'un des rares supports que l'on peut qualifier de résilient car, si sa valeur peut être passagèrement impactée en cas de crise, lorsque la situation se normalise, elle progresse de nouveau. Sans compter que, pendant tout ce temps, le bien continue quant à lui à produire des revenus (les loyers).

QUELQUES
EXPLOITANTS
RECONNUS

Odalys

nemea
résidences vacances

stevea

UX
CO



3. Un actif performant : de 3 à 4,5 % HT/HT de rendement

Reposant sur une activité maîtrisée par un professionnel et un remplissage optimisé, la Location Meublée offre des rendements performants supérieurs à ceux proposés en immobilier locatif traditionnel. Cet actif allie performance et risque raisonné.

?

Définition « rendement »

Rendement = Loyer annuel ^{HT} / Prix d'acquisition du bien ^{HT (1)}

4. Un support performant fiscalement

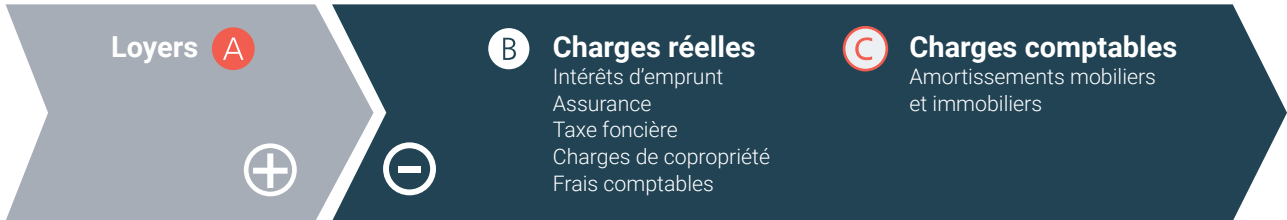
- Des revenus quasiment nets d'impôt
- Lors d'un investissement en immobilier géré, il faut bien dissocier 4 éléments distincts :
- Les revenus (c'est-à-dire les loyers versés par le gestionnaire à l'investisseur),
 - Les charges (intérêts d'emprunt, taxe foncière, charges non-récupérables),
 - Les amortissements (charges comptables),
 - Et le montant à déclarer aux services fiscaux.

⊕	LOYERS ENCAISSÉS
⊖	CHARGES ANNUELLES
⊖	RÉSULTAT D'EXPLOITATION
⊖	RÉINTÉGRATION COMPTABLE DES AMORTISSEMENTS
⊖	RÉSULTAT FISCAL À DÉCLARER

Les revenus issus de la Location Meublée permettent un traitement comptable et fiscal particulièrement avantageux. L'intégralité des charges d'exploitation est en effet déductible des loyers et dans le même temps, les biens mobiliers et immobiliers font l'objet d'un amortissement comptable annuel. La combinaison de ces deux facteurs permet alors de générer un stock de charges à l'origine de la rente non-fiscalisée. (2)

ILLUSTRATION

L'investisseur perçoit des loyers et paye en contrepartie différentes charges. Il en découle un résultat d'exploitation calculé comme suit : loyers - charges réelles = A - B



PRINCIPE DES AMORTISSEMENTS DIFFÉRÉS

Les charges comptables que constituent les amortissements C ne sont ensuite prises en compte fiscalement que si le résultat est positif et à hauteur de celui-ci. Elles ne peuvent donc en aucun cas contribuer à créer ou augmenter un déficit. Ainsi, quand le résultat est négatif ou nul, les amortissements sont différés sans limitation de durée, constituant alors une réserve de charges. Ce « stock » d'amortissements pourra être utilisé dès que le résultat deviendra positif afin de neutraliser fiscalement le résultat et le ramener à « 0 », permettant ainsi une non-fiscalisation des revenus de l'opération sur du très long terme. Autrement dit, la Location Meublée permet de générer des revenus dont la fiscalité sera très maîtrisée.

(1) Hors frais d'acquisition et de prêts.

5. Un formidable rempart contre l'inflation

Pourquoi l'immobilier et donc la Location Meublée sont de formidables remparts contre l'inflation ?

- Les loyers perçus par l'investisseur évoluent en fonction des indices proches de l'inflation car ils sont indexés.
- Sur une longue période, les loyers immobiliers évoluant à des rythmes proches de l'inflation, les prix suivent cette même tendance.

→ LA PREUVE PAR L'EXEMPLE

IMPACT SUR LE CAPITAL

Soit un capital de 100 000 €. Au bout de 20 ans et avec une inflation annuelle de 2 %, votre capital aura perdu le tiers de sa valeur et donc les revenus qu'il génère également.

Année	Pouvoir d'achat réel
2020	100 000
2021	98 000
2022	96 040
...	...
2030	81 707
...	...
2040	66 761

Erosion du capital sur 1 an perte de 2 %

Erosion du capital sur 20 ans 33,3 %

?

Définition « inflation »

L'inflation correspond à la perte du pouvoir d'achat de la monnaie qui se traduit par une augmentation générale, durable et auto-entretenu des prix des biens et des services.

Source : Insee

Dans cet exemple, en 2040 la valeur faciale du capital sera toujours de 100 000 € mais son pouvoir d'achat ne sera plus que de 66 761 €, soit une perte en capital de 33 %. En conséquence, pour protéger son capital du phénomène d'érosion monétaire, il convient de trouver un support ayant un taux de rémunération au moins égal à celui de l'inflation ou de réintégrer l'équivalent de l'inflation au capital.

IMPACT SUR LE RENDEMENT

Ce qui est vrai s'agissant d'un capital de départ, l'est aussi au niveau du rendement d'un support. Soit 2 placements de 100 000 € offrant chacun un rendement de 3,3 % ; l'un sous forme d'intérêts, l'autre sous forme de loyers indexés sur l'inflation.

Année	Intérêts financiers	Loyer
2020	3 300 €	3 300 €
2021	3 300 €	3 366 €
2022	3 300 €	3 433 €
...	...	...
2030	3 300 €	4 023 €
...	...	...
2040	3 300 €	4 904 €

Dans cette hypothèse, au bout de 20 années, le support financier continuera de servir un revenu de 3 300 € alors que le loyer perçu lui sera de 4 904 €. Soit une différence de près de 50 %

ZOOM

LA RÉCUPÉRATION DE LA TVA, CERISE SUR LE GÂTEAU

La récupération de la TVA sur un bien immobilier n'est normalement pas possible sauf si l'investisseur choisit un bien au sein d'une résidence offrant des services para-hôtelières, comme mentionné précédemment, et confié par bail commercial à un exploitant professionnel. Dans cette configuration, le propriétaire peut récupérer l'intégralité de la TVA ayant frappé son acquisition (mobilier, immobilier, frais d'acquisition...) en appliquant celle-ci sur les loyers.

6. Une fiscalité particulièrement favorable

Poursuivons avec l'exemple évoqué précédemment en ajoutant les conséquences de la fiscalité. On prendra ici une imposition à 30 %, à laquelle il conviendra d'ajouter 17,2 % de prélèvements sociaux.

L'actif immobilier traditionnel (revenus fonciers) et l'actif financier vont subir intégralement cette imposition à la différence de l'actif immobilier, en loueur meublé, qui bénéficiera du régime des amortissements et permettra donc de générer une rente non-fiscalisée.

	Actif financier		Actif immobilier statut Location Meublée	
	%	€	%	€
Rendement net de charges	3,30 %	3 300 €	3,30 %	3 300 €
Fiscalité (IR 30 % + CSG CRDS 17,2 %)	-1,56 %	- 1 557 €	Régime des amortissements préservant tout ou partie des revenus de l'imposition	
Rendement net d'impôts	1,74 %	1 743 €	3,30 %	3 300 €
Inflation 2 %	-2 %	- 2 000 €	Pas de sensibilité à l'inflation (indexation des loyers)	
Rendement net d'inflation et d'impôts	-0,26 %	- 257 €	3,30 %	3 300 €

* Rendement net 3,30 % - Amortissements 3,30 % = revenu imposable 0 = pas d'impôt ni de prélèvements sociaux



LA CONCLUSION EST SANS APPEL

L'actif financier affiche un rendement net d'inflation et de fiscalité très faible (négatif ici) alors que l'actif immobilier propose un confortable 3,30 %. La Location Meublée représente donc une formidable solution pour protéger les revenus de l'inflation et neutraliser l'imposition !

Face à l'inflation, l'immobilier est donc un support performant. Répondant à des besoins primaires, cet actif représente une véritable valeur refuge et trouve alors toute sa place dans les stratégies d'investissement à privilégier. Attention néanmoins à bien choisir le bien immobilier afin de limiter au maximum les risques liés à l'investissement. Les référencements Consultim permettent de réduire ces risques à leurs niveaux les plus faibles.

? Définition « prélèvements sociaux »

Somme perçue par l'État au titre des cotisations sociales définie à 17,2 % et composée de : CRDS (contribution pour le remboursement de la dette sociale), CSG (contribution sociale généralisée), Prélèvement social et Contributions additionnelles.



7. Un confort de gestion

Votre bien étant géré par un professionnel exploitant, vous déléguez complètement le remplissage et l'entretien courant de celui-ci. Par ailleurs, le contrat, vous liant au gestionnaire, vous offre maîtrise des coûts et visibilité.*

De la même façon, la gestion comptable de votre bien peut être confiée à un cabinet comptable spécialisé en immobilier qui, de par son expérience et son expertise, vous offrira sérénité et confort.

* En cas de défaillance du gestionnaire et d'aléas du marché, il existe cependant un risque d'impayé et, le cas échéant, d'ouverture de procédure collective susceptible d'affecter la rentabilité de l'investissement.

8. Une revente facilitée

Avant de prendre position sur un support d'investissement, l'une des questions fondamentales qu'il convient de se poser est la suivante : « Ce support est-il liquide ? » ou autrement dit « Existe-t-il un marché de la revente ? »

La réponse est clairement affirmative et ce pour 2 raisons principales :

- Tout d'abord, il s'agit de biens immobiliers offrant aux nouveaux acquéreurs un **revenu immédiat**.
- **Deuxième avantage et non des moindres**, le nouvel investisseur, s'agissant des amortissements, bénéficie du même cadre fiscal que l'acquéreur initial. En effet, contrairement à certains dispositifs de défiscalisation qui ne sont en aucun cas transmissibles, les biens meublés peuvent être amortis autant de fois qu'il y aura de propriétaires. Dès lors, le nouvel acquéreur pourra lui aussi, en fonction des options choisies, bénéficier de revenus qui ne seront pas ou peu fiscalisés pendant plus de 20 ans.

9. Une transmission à des conditions avantageuses

Dans certains cas, la Location Meublée Professionnelle ou Non Professionnelle (LMNP / LMP) offre des alternatives très intéressantes en matière d’approche successorale. En optant pour le démembrement de propriété (séparation de l’usufruit et de la nue-propriété) ou démembrement de parts sociales dans le cas d’une acquisition en SARL de famille, vous aurez la possibilité, sous certaines conditions, de bénéficier d’un schéma d’optimisation successorale particulièrement favorable.

10. La possibilité d’obtenir des avantages sociaux

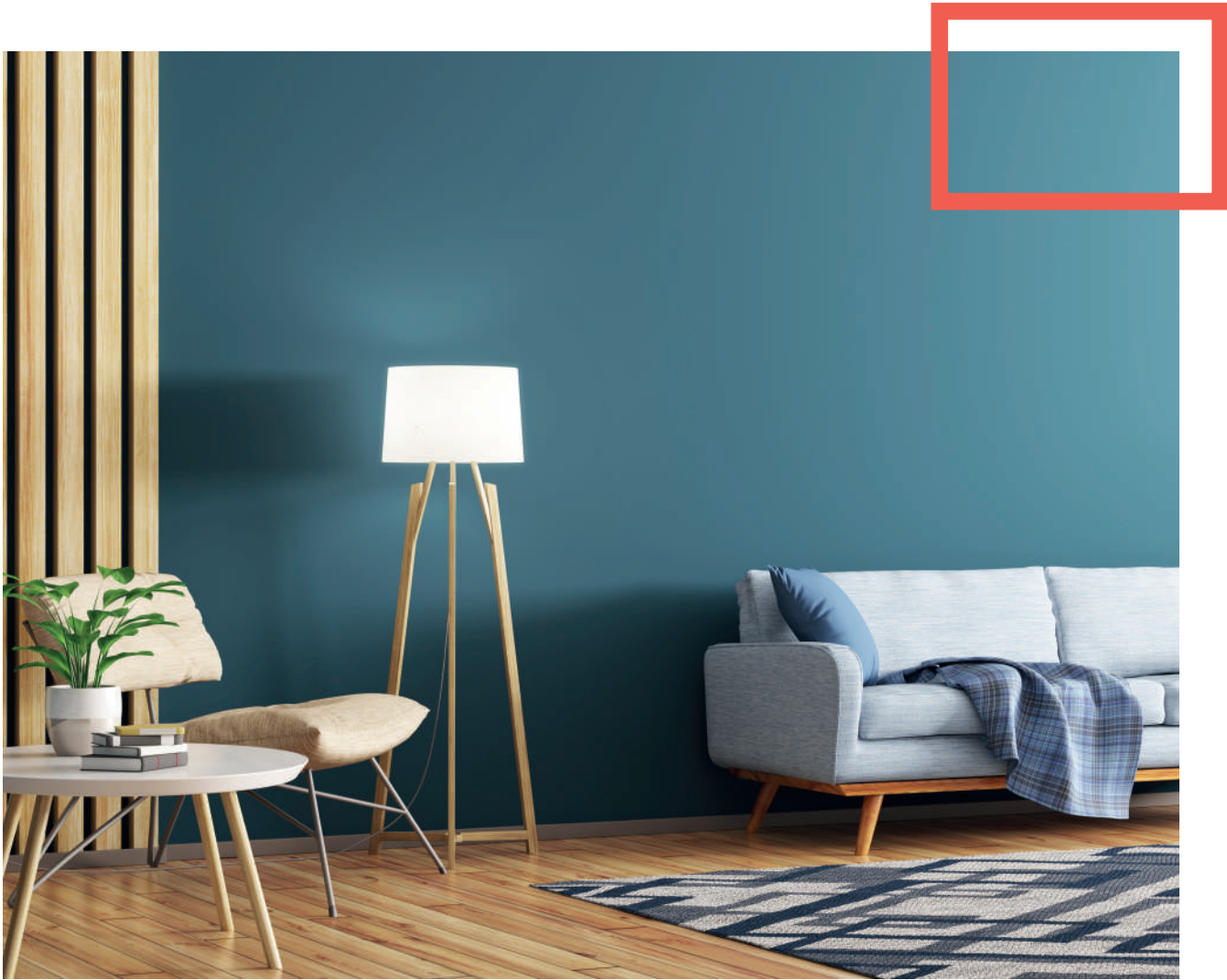
La Location Meublée (LMNP ou LMP) permet selon certaines conditions de bénéficier :

- d’une couverture assurance maladie
- d’une assurance invalidité décès
- de continuer à valider des trimestres de retraite

Peuvent en bénéficier :

- les LMNP qui sont inscrits au RCS
- les gérants majoritaires de SARL de famille (même en régime LMNP)
- les Loueurs en Meublé Professionnels (LMP)

L’obtention d’un statut social est particulièrement pertinent pour les chefs d’entreprises qui souhaitent céder leur entreprise avant l’âge de départ à la retraite et qui de ce fait pourraient se retrouver sans couverture sociale et cesser de valider leurs trimestres de retraite.



CONCLUSION



Un effort d’épargne maîtrisé

Un support performant fiscalement

Un actif résilient

Une revente facilitée

Un actif au rendement performant

Une transmission à des conditions
avantageuses

Une protection contre l’inflation

La possibilité d’obtenir des avantages sociaux

La Location Meublée représente
une excellente solution patrimoniale.

Formidable outil de gestion patrimoniale, la Location Meublée a en effet pour essence de générer du revenu non-fiscalisé sur le long terme. De plus, au-delà de l’aspect rente, elle permet sous certaines conditions de conserver des avantages, d’optimiser la transmission de son patrimoine et d’offrir de solides perspectives lors de la revente.

Avec l’évolution de la fiscalité du patrimoine, la Location Meublée représente alors un levier permettant de générer un revenu offrant un bon, voire même un très bon rendement qui, à défaut de diminuer la facture fiscale, permet de ne pas payer d’impôt supplémentaire sur son revenu locatif.



LA MESURE DU RISQUE EN IMMOBILIER GÉRÉ

(location meublée en résidences services)

« **Pas d’investissement sans risque !** ». Au-delà de l’adage, la question qui se pose est : « Comment réduire le risque à son niveau incompressible ? » La question demeure fondamentale. Même si le « risque 0 » n’existe pas, il est toutefois possible de protéger votre projet en apportant la plus grande vigilance aux différents paramètres qui constituent **un investissement en immobilier géré**.

En substance, les points de vigilance sont les suivants :

Les qualités et la valeur du bien immobilier	Le cadre fiscal de l’investissement
L’exploitation de la résidence	Votre situation personnelle

LES QUALITÉS ET LA VALEUR DU BIEN IMMOBILIER

Comme tout support d’investissement, la valeur d’un bien immobilier peut fluctuer en fonction de l’état général du marché ou en fonction d’autres critères plus spécifiques au bien : ses qualités intrinsèques, sa destination, sa localisation, etc. Un des premiers critères d’analyse est donc bien évidemment l’emplacement et la qualité du foncier sur lequel se situe le bien immobilier mais aussi l’évolution à terme de son environnement immédiat.

Autre point de vigilance : le prix d’acquisition et ce indépendamment du rendement qu’il peut servir. Il convient de vérifier la valeur du bien par rapport au marché de l’ancien récent équivalent, étalon de référence de tout investissement immobilier. Toute décorrélation importante aura pour conséquence d’augmenter le risque patrimonial de manière significative.

Enfin, la réduction du risque patrimonial passe par l’étude de la reconversion potentielle du bien en un bien immobilier traditionnel (sans bail commercial) ; en d’autres termes, que devient le logement si le gestionnaire se désengage ? Plus la destination de celui-ci est spécifique, plus le risque patrimonial est grand. Pour réduire le risque, il existe deux possibilités : soit opter pour des produits offrant une visibilité très long terme sur l’exploitation (ex : Résidences EHPAD), soit se tourner vers des produits ayant une définition immobilière très proche de l’immobilier traditionnel (ex : Résidences de Tourisme ou Seniors).

L’EXPLOITATION DE LA RÉSIDENCE

La viabilité d’une opération d’investissement en immobilier géré est conditionnée à la qualité et à la pérennité de l’exploitation. Les principaux points à prendre en compte et à analyser sont les suivants :

- **L’exploitant**
- **La cohérence économique du montage**
- **Le bail commercial**

L’exploitant est le garant de la bonne exploitation de la résidence. Il doit être un spécialiste reconnu dans son domaine : on ne gère pas une résidence « seniors » comme un établissement de tourisme ! La taille de la société exploitante, son actionnariat, son expertise et l’expérience de ses dirigeants, le nombre de résidences qu’elle gère, ses performances financières sont autant d’éléments à vérifier avec la plus grande rigueur.

La cohérence économique du montage : il s’agit de la partie de l’analyse du risque qui requiert le plus d’expertise. Elle permet de vérifier si le projet de l’exploitant répond à une logique de marché actuelle et surtout future. Vérifier donc si le projet dispose de fondements économiques solides. Il convient également de mesurer si le niveau des loyers et leur indexation ne mettra pas en péril l’exploitation de la résidence. En complément, il faut regarder si la répartition des charges permet de protéger le rendement réel de l’investissement.

Le bail commercial : pierre angulaire d’une opération en immobilier géré, il définit le cadre juridique des relations entre l’exploitant et l’investisseur. Il nécessite donc une analyse rigoureuse des clauses qui le compose. Le rapport entre le gestionnaire et l’investisseur doit être équilibré, les droits et obligations de chacun parfaitement définis.

LE CADRE FISCAL DE L’INVESTISSEMENT

L’environnement fiscal et juridique est susceptible d’évoluer dans le temps ; pour s’en protéger, le choix d’un investissement doit démontrer sa pertinence indépendamment de toute incitation fiscale. Autrement dit, l’avantage fiscal doit être appréhendé comme **un levier supplémentaire** mais pas comme la motivation principale de l’investissement immobilier.

Le risque juridique est lié au risque de requalification fiscale. La plupart du temps, celui-ci apparaît en cas de non-respect des dispositions prévues par le législateur. Le bail catalyse à lui seul une partie importante de ce risque. Pour s’en prémunir, la méthode consiste, entre autres, à s’assurer qu’il contraint bien le gestionnaire à **respecter ses engagements** (agrément de la résidence, mise à disposition des services, typologie des locataires dans le cadre des résidences étudiantes...).

Enfin, pour réduire les risques fiscaux, il est fortement recommandé de s’entourer d’un expert-comptable rompu à la gestion des investissements en Location Meublée et qui saura respecter scrupuleusement le formalisme des différentes déclarations.

VOTRE SITUATION PERSONNELLE

Il appartient à l’investisseur en immobilier géré de s’assurer, avec l’assistance d’un professionnel du patrimoine, que l’opération retenue est conforme à sa situation personnelle, familiale et professionnelle. Il est notamment conseillé, pour tout investissement immobilier, nu ou meublé, de vérifier sa capacité à supporter d’éventuels retards ou baisses de loyers.





GUIDE DE L'IMMOBILIER GÉRÉ

