

GUIDE DE LA LOCATION MEUBLÉE







EDITO

Investir, c'est avant tout choisir un support.

Or, les solutions actuellement à votre disposition sont multiples : 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 permettant, entre autres, le développement d'un solide patrimoine source de revenus complémentaires.

Pour faire de cette opportunité une réalité, il convient alors de s'entourer des meilleurs professionnels, qui sauront allier des actifs immobiliers performants et rigoureusement sélectionnés à un conseil patrimonial adapté à votre situation.

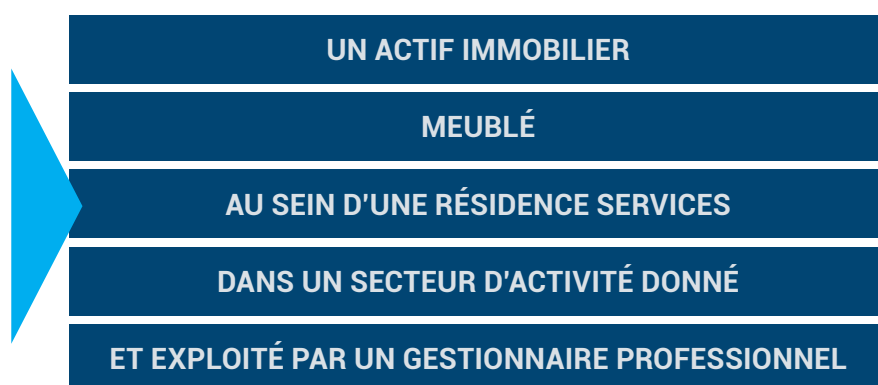
Frédéric PIERRET
LMNP IMMOBILIER

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 « gestionnaire » ou « exploitant ».

Devenir « Loueur en Meublé »,
c'est donc pour vous acquérir :



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

RÉSIDENCES
DE TOURISME

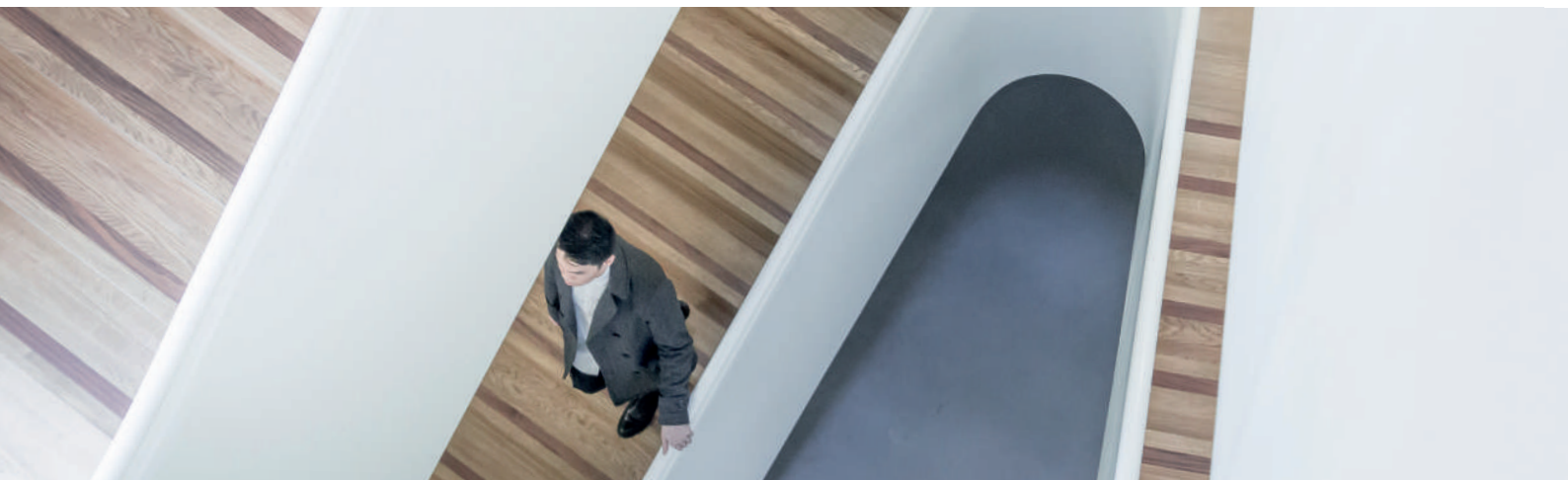
RÉSIDENCES
DE TOURISME
D'AFFAIRES

RÉSIDENCES
SENIORS

RÉSIDENCES
MÉDICALISÉES

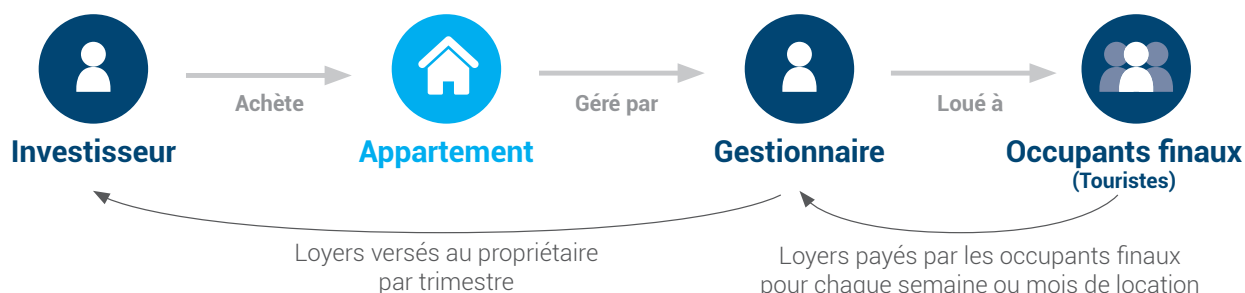
- ▶ Les résidences étudiantes destinées aux jeunes quittant le foyer familial pour poursuivre leurs études de façon plus autonome.
- ▶ Les résidences de tourisme conçues pour héberger en courts séjours des touristes, très nombreux en France (1^{ère} destination touristique mondiale).
- ▶ Les résidences de tourisme d'affaires, situées au cœur des grands centres urbains et destinées à accueillir une double typologie de clientèle : affaires et loisirs.
- ▶ Les résidences services seniors à destination des personnes âgées désirant conserver leur autonomie tout en bénéficiant de services et de loisirs adaptés à l'évolution de leurs besoins.
- ▶ Les résidences médicalisées (EHPAD*) pensées pour les personnes âgées dépendantes nécessitant 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 auprès des particuliers.



Un contrat, appelé « bail commercial », sera signé pour une période minimale de 9 ans entre vous, propriétaire, et le gestionnaire. 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*.

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...

Quelques Gestionnaires reconnus

Odalys
GROUPE

nemea
résidences vacances

sieva

ORPEA
GROUPE

Domus

Ce contrat fixe également la répartition

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^{ère} 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 prend ici tout son sens puisqu'il référence le meilleur de l'immobilier d'investissement en attachant une attention toute particulière à la qualité et au 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).



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 »

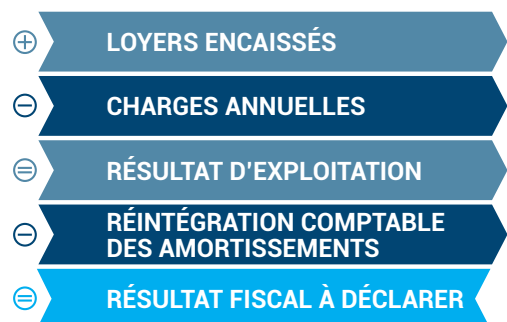
Rendement = Loyer annuel ^{HT} / Prix d'acquisition du bien ^{HT} ⁽¹⁾

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 :

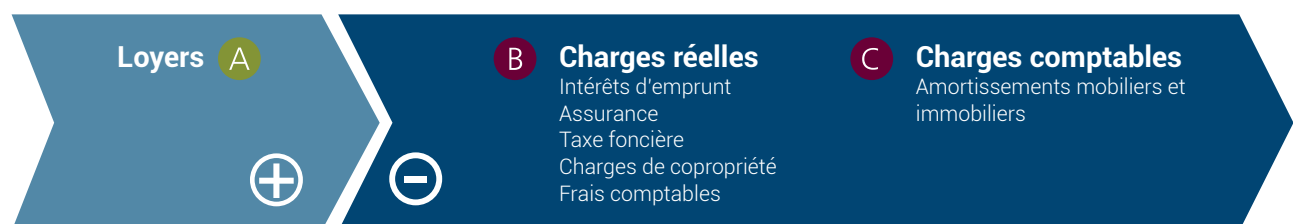
- ▶ Les revenus (c'est-à-dire les loyers versés par le gestionnaire à l'investisseur),
- ▶ Les charges (intérêts d'emprunt, taxe foncière, charges non-récupérables),
- ▶ Les amortissements (charges comptables),
- ▶ Et le montant à déclarer aux services fiscaux.



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 - ⁽²⁾ Hors dispositif Censi-Bouvard

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	Erosion du capital sur 1 an perte de 2 %
2021	98 000	
2022	96 040	Erosion du capital sur 20 ans 33,3 %
...	...	
2030	81 707	
...	...	
2040	66 761	

? 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-entretenue 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 SUR : 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 !

? 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.

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 Cerenicimo permettent de réduire ces risques à leurs niveaux les plus faibles.



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.

Les solutions pour revendre son bien sont donc multiples et il conviendra de vous rapprocher de votre conseiller patrimonial le jour où cette question se posera. Si vous le souhaitez, vous pourrez alors vous appuyer sur **LB2S**.

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.





EN CONCLUSION

- ✓ **Un effort d'épargne maîtrisé**
- ✓ **Un actif résilient**
- ✓ **Un actif au rendement performant**
- ✓ **Une protection contre l'inflation**
- ✓ **Un support performant fiscalement**
- ✓ **Une revente facilitée**
- ✓ **Une transmission à des conditions avantageuses**
- ✓ **La possibilité d'obtenir des avantages sociaux**

Support aux multiples atouts, la Location Meublée représente donc 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.



LOCATION MEUBLÉE : LES SECTEURS DISPONIBLES

En investissant en Location Meublée, vous avez la possibilité de choisir entre différents types de résidences services aux caractéristiques propres. Ces quelques pages vous permettront de découvrir plus précisément les différents marchés éligibles et d'en constater la lisibilité.

RÉSIDENCES ÉTUDIANTES

Chaque année des milliers d'étudiants peinent à trouver un logement au moment de démarrer l'année universitaire. A la rentrée 2018, ils sont 67 % à déclarer avoir rencontré des difficultés dans leurs recherches.

(source Diplomeo 2018, site spécialisé dans les questions d'orientation)

- ▶ Près de 2,6 millions d'étudiants dont les 2/3 quittent le foyer parental, soit plus de 1,7 million de personnes à loger chaque année dans le parc public et privé (source lemonde.fr 2017).
- ▶ Un besoin estimé à 500 000 nouveaux logements, résidences publiques et privées confondues.

Le déficit de logements étudiants en France assure donc aujourd'hui le dynamisme du marché des résidences étudiantes privées.

RÉSIDENCES DE TOURISME ET DE TOURISME D'AFFAIRES

Quelques chiffres sur l'attractivité du territoire français :

- ▶ Le 1^{er} pays au monde en termes de fréquentation touristique.
- ▶ Plus de 106 millions de touristes étrangers par an en France à horizon 2020 prévus par l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce).
- ▶ Un poids lourd de l'économie nationale : plus de 7,4 % du PIB, soit une consommation intérieure de 149 milliards d'€.

83 millions de touristes en France en 2016, selon les chiffres du ministère des affaires étrangères. En 2017, le tourisme a continué de se développer. Selon les premières estimations du gouvernement, la France reste la première destination mondiale devant les Etats-Unis et l'Espagne, avec une fréquentation record de l'ordre de 88 à 89 millions de visiteurs étrangers, soit 4 à 5 millions de plus qu'en 2016.

Selon le gouvernement français, une marge de progression existe : l'Etat a fixé l'objectif d'atteindre 100 millions de touristes internationaux accueillis et 50 milliards d'euros de recettes touristiques à l'horizon 2020.

Les perspectives de développement du tourisme en France et son poids dans la vie économique du pays assurent l'attractivité du marché.

RÉSIDENCES SENIORS

- ▶ Selon les projections de population de l'Insee, si les tendances démographiques observées jusqu'ici se maintiennent, la France compterait 76,5 millions d'habitants au 1^{er} janvier 2070.
- ▶ Jusqu'en 2040, la proportion des personnes de 65 ans ou plus progresserait fortement : à cette date, environ un habitant sur quatre aurait 65 ans ou plus.
- ▶ En 2070, la France compterait plus d'une personne âgée de 65 ans ou plus pour deux personnes âgées de 20 à 64 ans. Elle pourrait également compter 270 000 centenaires.

(Source - Tableaux de l'économie française- INSEE - Édition 2018)

C'est précisément pour répondre à cette demande croissante que les résidences services seniors émergent, associant un immobilier de qualité avec une offre de services et d'activités adaptés aux besoins des seniors (domicile adapté, convivialité, proximité, services, sécurité, activités...).

Investir dans une résidence services seniors, c'est donc aujourd'hui bénéficier d'un excellent compromis entre un marché aux besoins identifiés et un support d'investissement immobilier classique.

RÉSIDENCES SENIORS



Ces marchés possèdent tous une lisibilité très intéressante. Il faut néanmoins s'attacher à sélectionner avec une grande rigueur les actifs les plus pertinents. Le travail de référencement quotidien de notre partenaire Cerenicimo va dans ce sens.

RÉSIDENCES EHPAD

Aujourd'hui, avec 89 lits en Établissements d'Hébergement pour Personnes Âgées Dépendantes pour 1 000 personnes âgées de 75 ans et plus, la France accuse un déficit sévère entre l'offre actuellement disponible et une demande exponentielle.

- ▶ Le nombre de personnes âgées de plus de 75 ans passerait de 6,5 millions en 2007 à 17,3 millions en 2060.
- ▶ D'ici à 2025, près de 500 000 places supplémentaires seraient nécessaires pour accueillir des patients nécessitant un encadrement et des soins adaptés (Source INSEE)

Face à ces besoins incompressibles d'hébergement et de prise en charge, des structures dédiées à la dépendance doivent donc se développer pour équilibrer la situation. Par ailleurs, ce marché sensible est très encadré par les pouvoirs publics, avec pour objectif l'homogénéisation de la qualité d'accueil et des services. Chaque établissement doit ainsi répondre à des normes précises et évolutives, définies notamment par la convention tripartite.

Pour toutes ces raisons, le secteur des Etablissements d'Hébergement pour Personnes Âgées Dépendantes est très lisible et attire ainsi de plus en plus les investisseurs institutionnels ou particuliers, rassurés par la stabilité évidente de celui-ci.

RÉSIDENCES MÉDICALISÉES

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
- ▶ L'exploitation de la résidence
- ▶ Le cadre fiscal de l'investissement
- ▶ 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 équivalent, étalon de référence récent 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 :

- ▶ **Le gestionnaire**
- ▶ **La cohérence économique du montage**
- ▶ **Le bail commercial**

Le gestionnaire 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 baisse de loyers.



Pour vous assurer que cette offre réponde à vos besoins, à vos projets, à votre situation personnelle, financière et patrimoniale, une étude personnalisée réalisée par un Professionnel du Patrimoine qui vous assistera pour comprendre la portée et les risques de l'opération est nécessaire. La législation en vigueur, le marché de l'immobilier d'investissement et votre situation personnelle et financière étant susceptibles d'évolution, les informations présentes sur ce document ne sont données qu'à titre purement indicatif.

Pourquoi la Location Meublée ?

Actif performant et résilient, confort de gestion, effort d'épargne limité, formidable rempart contre l'inflation, optimisation fiscale des revenus ou encore revente facilitée... Tous ces atouts font de la Location Meublée la solution d'investissement idéale.

Basée sur un actif immobilier, cette solution vous permet en effet de générer des revenus complémentaires, tout en vous constituant un patrimoine et en optimisant votre situation fiscale.

Et comme pour tout investissement immobilier, l'action d'un professionnel est fortement recommandée. Nous avons développé pour vous un partenariat avec le leader de l'immobilier géré et meublé en France afin de vous offrir des produits sélectionnés avec soin, répondant au juste équilibre économique, tant au regard de l'emplacement, du prix que de la qualité.

*À votre disposition pour trouver la solution adaptée à votre situation personnelle
financière et patrimoniale.*



Frédéric PIERRET
LMNP IMMOBILIER
06 88 39 41 25
contact@lmnp-immobilier.com
lmnp-immobilier.com