



INVESTIR EN IMMOBILIER



Déjà connue et reconnue par de nombreux clients pour la vente et surtout la gestion de biens immobiliers, notre société a décidé d'étendre sa démarche au conseil et au montage d'opérations d'investissements immobiliers.

L'objectif est avant tout d'informer notre clientèle de toutes les possibilités offertes, ensuite de les aider à bien choisir l'investissement quel que soit le vendeur (un promoteur, un confrère, un particulier, voire même notre propre cabinet).

Dans un premier temps, pour éclaircir la situation, je me suis efforcé, au risque parfois d'enfoncer des portes ouvertes, de resituer le panorama immobilier.

▪ **Capitaux propres ou emprunts**

Le placement immobilier a longtemps été vécu comme une opportunité de placement exclusivement réservée aux détenteurs d'un capital provenant d'un héritage ou d'économies afin d'obtenir des revenus réguliers.

Au fil des années, le recours à l'emprunt s'est banalisé au point d'atteindre parfois des niveaux déséquilibrés, en particulier avec le crédit in fine.

En fonction de la situation de l'investisseur, de son âge et de ses objectifs, on peut être amené à écarter l'emprunt ou à recourir aux banquiers, de manière partielle ou totale.

L'immobilier est une valeur de rendement qui permet aujourd'hui à de nombreux clients de vivre sans soucis sans autres revenus ou presque. Attention, toutefois, avec une inflation assez faible et des taux d'intérêts peu élevés, il est difficile de prétendre à des rentabilités exceptionnelles. Le niveau des loyers n'a pas suivi l'envolée des prix de vente et cela implique une baisse des rendements. Cette évolution s'est encore accentuée au cours des derniers mois et les taux de rentabilité brute des dernières années ne sont plus d'actualité.

L'immobilier est aussi un outil merveilleux d'épargne en vue de préparer sa retraite future.

Chaque cas est différent ; il convient donc de déterminer ses objectifs et ses moyens pour choisir la solution la plus adaptée.

A ce stade, une réflexion peut être engagée pour mieux appréhender le sujet.

▪ **La Pierre Valeur Refuge**

Quand la Bourse s'envolait, de nombreux clients n'hésitaient pas à brûler ce qu'ils avaient adoré et à se moquer de l'investissement Pierre.

En 2001, la tendance s'est inversée. Aujourd'hui malgré une forte baisse des actions, l'immobilier est à nouveau discuté, en particulier avec le niveau actuel des prix.

Aujourd'hui, après avoir enregistré des hausses particulièrement fortes, certains pessimistes s'interrogent sur le devenir de la Pierre.

Ne cherchons pas à jouer les mages et à lire dans les boules de cristal.

Soyons simple et pragmatique :

- 1) L'immobilier reste une valeur sûre
- 2) L'immobilier n'est pas une valeur spéculative
- 3) L'immobilier est une valeur de rendement
- 4) L'immobilier fluctue parfois mais ne s'effondre pas.

▪ Rentabilité

L'investisseur attache une grande importance au taux de rentabilité de son investissement. S'il est tout à fait légitime de se préoccuper du rendement d'un bien immobilier, il ne faut pas axer toute l'approche sur ce seul et unique point.

Le rendement immédiat est aussitôt taxé en impôt sur le revenu alors que la valorisation dans le temps peut échapper à l'imposition au-delà de 15 ans.

Avec la hausse récente des prix et une nouvelle baisse sensible des taux d'emprunt, il faut réajuster les habitudes en matière de rendement locatif ; un taux de rentabilité brute de 3 % à 3,50 % n'a rien de péjoratif ; 4,50 % à 5,50 % sont des rendements excellents en habitation.

Quand vous calculez le rendement, il convient d'intégrer la vacance de votre logement. En particulier pour les petites surfaces, un loyer sur 12 mois n'est pas garanti.

Dans l'approche du rendement, il convient de se préoccuper des frais supportés par le bailleur (charges non récupérables, taxe foncière en particulier).

▪ Fiscalité

Le placement immobilier est d'une manière générale plus lourdement taxé que les produits financiers.

En revanche, il bénéficie de certains avantages qu'il faut savoir utiliser à bon escient. Un bon conseil doit intégrer la fiscalité.

Au delà de la recherche du meilleur montage fiscal, il faut aussi se prémunir contre les mauvaises surprises.

Trop souvent, une opération envisagée exclusivement sous l'angle trésorerie (recettes-dépenses) n'intègre pas la fiscalité. A titre d'exemple, quand les loyers payent les mensualités du crédit, la part de capital remboursée à la banque mais non déduite fiscalement (seuls les intérêts sont déduits) va générer un impôt sur le revenu.

Etablir un budget prévisionnel fiscal sur 2 ou 3 ans au minimum est vivement conseillé.

Attention aux récentes évolutions, la suppression de l'abattement forfaitaire de 14 % augmente la base imposable. La suppression de la C.R.L. dans de nombreux cas et la diminution du taux marginal d'impôt sur le revenu compensent dans certaines situations, mais pas dans toutes.

▪ Régime juridique

Très souvent, à l'occasion d'un placement immobilier, nos clients s'interrogent sur l'opportunité de créer une SCI (Société Civile Immobilière). Si ce montage s'impose dans de nombreux cas, évitons de l'envisager comme une recette miracle.

De plus, si le recours à une SCI est souhaitable, encore faut-il choisir le meilleur régime fiscal adapté à cette SCI (transparence pour les associés/assujettissement à l'impôt sur les sociétés).

A ce stade, il est nécessaire aussi de réfléchir à la transmission patrimoniale, avec à titre d'exemple :

- le démembrement de propriété (usufruit et nue-propriété)
- l'intégration des héritiers dans la SCI.

Là encore, pas de montage clefs en mains à attendre, la meilleure solution ou la moins mauvaise dépendra de votre situation.



Après ces généralités sur le placement immobilier, nous pouvons passer en revue l'essentiel de l'offre disponible sur le marché.

Au terme de cet exposé, nous reviendrons sur les principales règles fiscales applicables à vos revenus immobiliers perçus.

▪ Achat ancien

De la chambre de bonne au grand logement, cette formule répond à tous les budgets et permet de démarrer, parfois avec un seul garage. Le principal avantage est l'étendue de l'offre : en prix, en secteurs, en opportunités. On voit, on visite et on bénéficie même de 7 jours après signature d'un compromis de vente pour réfléchir.

Sur le plan fiscal mais souvent patrimonial également, l'achat d'un bien en état médiocre permet de valoriser son investissement et de déduire fiscalement les travaux avec en prime la possibilité de reporter sur ses autres revenus imposables un déficit plafonné à 10 700 euros par an.

Au fil des années, les différents ministres ont essayé d'accommoder des montages fiscaux attrayants pour encourager l'investissement locatif dans l'ancien. A Grenoble, en raison d'un plafonnement des loyers autorisés totalement inadapté, le système a très peu été utilisé.

Avec les nouvelles dispositions BORLOO populaire, il sera désormais possible d'utiliser la formule dans certaines situations. Les plafonds de loyer au m² et de ressources ne sont pas contraignants.

Le nouveau conventionnement avec l'ANAH permet aussi de bénéficier d'une déduction forfaitaire de 30 % portée à 45 % en cas de conventionnement APL. Le principe de l'amortissement s'applique à concurrence de 50 % sur 9 ans ou de 65 % sur 15 ans de durée de location.

Acheter de l'ancien en mauvais état pour le rénover est incontestablement une excellente solution.

Attention toutefois à la plus-value en cas de revente rapide : le nouveau régime de calcul de la plus-value est moins avantageux dans certaines situations. En revanche, les travaux déduits au titre des revenus fonciers n'étaient déjà pas déductibles sous l'ancien régime.

▪ Achat Neuf

Cette formule est souvent privilégiée, en raison des avantages fiscaux offerts ; après les régimes MEHAIGNERIE, PERISSOL, BESSON, DE ROBIEN, en 2006 nos gouvernants ont encore modifié les règles pour les rendre un peu moins avantageuses avec les dispositifs ROBIEN Recentré et BORLOO :

- perte de la déduction forfaitaire désormais à 0 % sauf pour les options sociales
- amortissement plafonné à 50 % sur 9 ans (6 % x 7 ans + 4 % x 2 ans), prolongé sur options à 15 ans avec un plafond porté de 50 % à 65 %.

La dernière Loi de finances vient de réformer ces anciens régimes d'amortissement qui seront progressivement supprimés pour être remplacé par un nouveau mécanisme de réduction d'impôt dit Loi SCELLIER applicable depuis le 1^{er} JANVIER 2009.

Cette réduction d'impôt se répartit en parts égales sur 9 ans et elle est calculée sur le prix de revient du logement dans la limite d'un plafond de 300.000 euros. Le taux de réduction d'impôt est de 25 % pour les années 2009 et 2010 (plan de relance de l'immobilier), il passera à 20 % à partir du 1^{er} JANVIER 2011. Au-delà des 9 ans, il est possible de prolonger encore 6 années supplémentaires moyennant une réduction d'impôt de 2 % par an ce qui porte le global des économies d'impôt à 37 % sur 15 ans si on opte pour le régime du secteur intermédiaire.

Bien évidemment, ce régime fiscal est applicable à condition de respecter certaines conditions.

Dans notre région, les secteurs situés en Zone 3 sont exclus du dispositif (VOIRON par exemple).

Cela reste incontestablement une solution très intéressante sous réserve de sélectionner un bon produit construit à un bon emplacement par un bon promoteur.

Nous commercialisons plusieurs programmes de qualité et nous pouvons vous conseiller.

Les nouveaux plafonds de loyers autorisés sont désormais élevés et parfois supérieurs à ce que le marché autorise pour des programmes moyen de gamme. Les vendeurs de neuf ont tendance à surévaluer les loyers et il est recommandé de s'informer avant de s'engager.

Rodé par de multiples expériences vécues par nos clients tant à Grenoble qu'en dehors de la région, notre cabinet met à votre disposition ses compétences pour bien choisir et pour éviter d'acheter un bien inadapté dans un environnement économique mal cerné.

Le marché grenoblois est certainement l'un des meilleurs de France, évitez de vous disperser dans des zones moins sûres souvent recommandées par des conseils peu scrupuleux. Les exemples de logements vides dans un marché locatif atone sont nombreux ce qui explique l'exclusion de la Zone 3 dans le dispositif Loi SCELLIER.

▪ L'immobilier professionnel

Trop souvent, cette branche de l'immobilier fait peur et décourage les petits et moyens investisseurs. C'est regrettable car certains bureaux ou magasins constituent d'excellents placements avec des rendements plus forts qu'en habitation (8 à 10 % autrefois, un peu inférieurs aujourd'hui), parfois dispensés de certains frais (taxe foncière, charges non récupérables et travaux) mis à la charge des locataires en vertu des baux conclus.

La contrepartie de ce choix est une valorisation dans la durée souvent moins forte qu'en habitation.

Pour des budgets plus conséquents, nous recommandons et nous montons des SCI regroupant plusieurs investisseurs (2, 5 ou plus selon les montants). Cela permet d'accéder à des opérations à forte rentabilité et de mutualiser le risque, en conservant la faculté de vendre aisément ses parts.

Ce marché est particulièrement motivant pour :

- rentabiliser des capitaux disponibles
- constituer un patrimoine avec très peu d'apport personnel.

▪ Le meublé

La demande de logements meublés est en forte hausse depuis plusieurs années tant en studios qu'en logements de 2 ou 3 pièces.

Devant ce marché, la tentation a été légitime de construire ou de monter des opérations.

On peut craindre aujourd'hui le trop plein sur le marché grenoblois.

L'investisseur occasionnel (moins de 32.000 euros de recettes/an) peut bénéficier du régime très avantageux de la micro entreprise avec un abattement de 50 % des recettes brutes contre 71 % en 2008. Cette formule est particulièrement recommandée si les frais déductibles sont limités.

Avec un parc plus conséquent et en optant pour le régime du Loueur en Meublé Professionnel (L.M.P.), d'autres avantages fiscaux sont aussi accessibles (reports des déficits sur autres revenus, TVA, ISF, etc...) à condition de dépasser le seuil de 23.000 euros en recettes et de ne pas avoir des recettes professionnelles autres supérieures à ce seuil.

Sous réserve d'éviter les montages de certaines officines et de bien mesurer les retours attendus d'un tel investissement, cette solution mérite d'être étudiée même si les nouvelles dispositions sont moins favorables qu'avant.

On peut toutefois s'interroger sur la pérennité de cette niche fiscale (une mesure transitoire a été prévue pour les locations déjà conclues avant le 1^{er} JANVIER 2009) et sur la saturation du marché du fait des nombreux programmes commercialisés. A Grenoble, beaucoup d'opérations sont en cours de construction et de livraison, nous pouvons craindre que l'offre excède la demande.

Au-delà de l'approche fiscale, une adaptation au marché locatif local s'impose.



▪ Le meublé hôtelier - les MAPAD

En s'appuyant sur le régime général du Loueur en Meublé Professionnel, des montages sont proposés tant pour des résidences hôtelières que pour des résidences pour personnes âgées médicalisées (MAPAD).

Quand le dossier est bien ficelé, cette solution n'est pas à écarter même si les cessions ultérieures sont en général délicates.

Cette formule s'adresse avant tout à une clientèle aisée lourdement imposée.

Le principal risque provient de la qualité de l'exploitant ; si l'exploitation n'est pas viable, outre la perte de loyers, vous risquez une remise en cause du contrat à la baisse.

Notre cabinet a toujours refusé de commercialiser ce type de produits jusqu'à ce jour, tant en résidence hôtelière qu'en MAPAD par manque de visibilité mais une étude d'un dossier déjà monté par un opérateur spécialisé, à titre de conseil, est toujours envisageable.

Attention, il ne faut pas confondre la propriété d'un studio loué nu à une société hôtelière à travers un bail commercial (exemple : studio à l'Hôtel ALPHA à Meylan) avec la détention d'une chambre meublée équipée louée à un exploitant.

Pour les Loueurs en Meublés Non Professionnels (L.M.N.P. par opposition aux L.M.P.) qui investissent dans des meublés ayant un caractère d'intérêt général, il est possible de bénéficier d'une réduction d'impôt de 5 % du prix de revient des logements dans la limite de 25.000 euros par an en contrepartie d'un engagement de location de 9 ans avec un exploitant.

Ce régime peut se concevoir pour des résidences pour personnes âgées ou handicapées, des résidences avec services pour étudiants et même dans des résidences de tourisme classées.

▪ La Pierre Papier

Les foncières cotées en Bourse existent depuis longtemps. Avec l'effondrement des autres titres, elles bénéficient aujourd'hui d'un attrait particulier. Le rendement est bon, la valorisation progresse et les reventes sont faciles.

Les SCPI ont connu des fortunes diverses. Après une période d'embellie puis de chute, leurs valeurs se stabilisent plutôt bien. Là encore, le rendement est bon mais la revente est plus délicate.

Compte tenu de la lourdeur des frais de gestion, il semble évident qu'un bon gestionnaire indépendant peut vous offrir de meilleurs services.

▪ Les Produits Exotiques

Compte tenu de la présence française dans certaines contrées éloignées de la métropole, le législateur a jugé utile depuis 1986 d'encourager les investisseurs.

Certains opérateurs ont habilement profité de cette opportunité et les investisseurs avides d'économies d'impôts se sont précipités dans l'inconnu.

Quelle que soit la qualité des intervenants dans ces contrées lointaines, il nous semble plus sage d'oublier ces offres alléchantes. De nombreux grenoblois attirés par les Antilles et par la Guyane ont connu d'amères désillusions.

Par ailleurs, le législateur a plafonné les réductions d'impôt de la Loi GIRARDIN à 40.000 euros par an ou sur option à 15 % du revenu imposable.



▪ La Loi Malraux

Grenoble possède depuis peu un patrimoine ancien susceptible de bénéficier de cette législation particulière mais certains de nos clients sont déjà allés à Lyon, à Bordeaux ou à Montpellier avec des fortunes diverses. Des projets sur Grenoble commencent à sortir et mériteront peut-être notre intérêt, à condition de ne pas sortir des prix de marché et de ne pas offrir un avantage fiscal compensant tout juste une surcote des prix de vente.

Cette formule permettait autrefois de bénéficier du report intégral du déficit généré par une opération de rénovation d'un bâtiment ancien protégé. Depuis 2009, le législateur a plafonné les réductions à 30 % ou à 40 % du montant des travaux selon la nature du secteur (Z.P.P.A.U.P. ou sauvegardé), dans la limite toutefois de 100.000 euros de travaux.

Pour éviter tout risque, il est impératif de s'adresser à une société structurée ayant une réelle expérience dans ce domaine.

Attention, il est de notoriété publique que le recours à cette formule entraîne ipso facto un contrôle fiscal.

En conclusion, formule sérieuse à utiliser avec des sociétés sérieuses pour des produits sérieux.

▪ Le Rural

Pendant longtemps, les biens ruraux et les forêts en particulier semblaient des produits sécurisants par excellence. Avec la tempête de Janvier 2000 et la multiplication des incidents climatiques, les jugements changent. Après la canicule de l'été 2003, l'un de nos clients évoquait l'éclatement de certains gros sapins dans sa forêt du Vercors Sud. La récente tempête de 2009 dans le Sud Ouest réactive les craintes alors que les forêts revenaient en force dans les bons produits d'investissement.

De la même manière, la vigne reste attrayante pour les gros investisseurs.

N'ayant aucune compétence dans ce domaine, nous nous abstenons de tout commentaire.

Ce rapide tour d'horizon a sans doute suscité plus d'interrogations et de doutes que de véritables réponses. Nous sommes là pour répondre à toutes vos questions et pour vous orienter vers la meilleure formule. Il n'existe pas de solution miracle ou de schéma applicable à tous, chaque dossier mérite une étude spécifique avec une prise en compte des particularités.

En nous appuyant sur :

- un service Vente dévoué et compétent pour l'achat d'un bien dans l'ancien,
- une connaissance des programmes neufs par des collaborateurs dédiés à cette tâche,
- des professionnels de l'immobilier d'entreprise,
- deux experts FNAIM diplômés,
- un service Location capable d'analyser le marché et d'estimer un loyer,

nous vous proposons avant tout du conseil.

Si vous nous confiez la gestion locative des biens acquis, notre mission de conseil vous sera offerte.

Si vous ne souhaitez pas utiliser notre service de gestion locative, seuls nos honoraires de conseil, ou de vente le cas échéant, vous seront facturés.

Les recours éventuels à des spécialistes reconnus (droit, fiscalité, finances) étudiés au cas par cas peuvent faire l'objet de tarifications spécifiques indépendantes de nos prestations, directement par les intéressés.

Enfin, même si notre intervention est avant tout orientée vers des acquisitions futures, n'hésitez pas à nous interroger sur votre patrimoine existant qui peut donner lieu à une restructuration.

L'immobilier ne signifie pas immobilité.

Les meilleurs emplacements d'hier ne sont pas toujours ceux d'aujourd'hui. Profitons de notre implication dans le milieu local pour anticiper intelligemment sur l'évolution de notre agglomération et évitons de nous égarer dans d'autres villes de France alléchantes mais plus difficiles à appréhender.

Michel RONZINO
Expert Immobilier FNAIM