



Défiscalisation immobilière

Location meublée, tendance longue durée

Boostée par ses avantages pour le propriétaire, la location meublée répond aux nouveaux besoins de mobilité des locataires



Depuis la crise de la Covid, l'intérêt pour l'investissement locatif augmente, tout particulièrement pour le meublé. La raison de ce phénomène est simple : la location meublée est un levier fiscal avantageux qui permet de réduire fortement son imposition. Mais comme souvent en matière de défiscalisation, il est primordial d'appréhender l'ensemble du mécanisme et d'en connaître toutes les subtilités pour effectuer les bons choix. Que ce soit en matière de statut ou de régime fiscal, mais aussi en termes de stratégie locative.

Si avant la crise sanitaire, la pierre était déjà considérée comme une valeur refuge, depuis plus d'un an, l'immobilier passionne encore plus les particuliers. Il y a celles et ceux à qui les confinements successifs ont donné des envies d'espace et d'extérieur. Et puis il y a celles et ceux qui, face à l'incertitude économique, se sont penchés sur l'immobilier locatif. Selon un récent sondage réalisé par l'institut Poll&Roll pour la start-up immobilière Masteos, 20 % des Français interrogés envisagent un investissement locatif. Un placement qu'ils estiment "concret, rentable et sûr". Pour 46 % des sondés, la motivation principale est la constitution d'un patrimoine. Mais l'investissement locatif est également motivé par la génération de revenus complémentaires (30 %) et une optique de défiscalisation (11 %).

Un loyer plus élevé

Ces derniers mois, la location meublée a attiré un nombre grandissant d'investisseurs. Comme le souligne Jean de Balincourt, président de Lokizi, société experte en immobilier locatif meublé : "Le marché de la location meublée se porte très bien en France et, à mon sens, va se porter de mieux en mieux". D'après le site LocService.fr, en 2020, le nombre de locations meublées a en effet nettement augmenté par rapport à 2019, et ce sur toutes les régions de France (entre +15 % et +30 %). En 2020, en Ile-de-France, les locations meublées sont même devenues majoritaires (57 % contre 49 % en 2019). Pour Alexis Alban, directeur général adjoint de Lodgis, l'engouement pour la location meublée est un phénomène amorcé il y a maintenant une dizaine d'années : "Au début des années 2010, avec l'arrivée d'Airbnb en France, les investisseurs se sont penchés sur le modèle de la location saisonnière meublée. En parallèle, avec l'évolution des modes de vie et notamment le développement de la mobilité, nous avons assisté à la naissance d'une réelle demande pour du meublé traditionnel".

■ "Avec un logement meublé, le loyer est de 15 à 20 % plus élevé que pour une location vide et, dans le même temps, la rentabilité est doublée"

L'attractivité du meublé n'a rien de mystérieux. "Avec un logement meublé, le loyer est de 15 à 20 % plus élevé que pour une location vide et, dans le même temps, la rentabilité est doublée", souligne Alexis Alban. Par ailleurs, le propriétaire garde plus facilement la main sur son bien, grâce à des baux d'une durée maximum d'un an (9 mois pour un bail étudiant et 10 mois maximum pour un bail mobilité). Il peut ainsi vendre son bien plus facilement. D'autant plus qu'en meublé, le locataire n'a pas de droit de préemption. En termes de stratégie, la durée de location a toute son importance. Alors faut-il privilégier la courte durée ou la longue durée ? Si les avis divergent, la crise sanitaire a largement rebattu les cartes. Depuis un peu plus d'un an, la location meublée de courte durée a connu un véritable coup d'arrêt. "Le contexte Covid a été violent pour les investisseurs qui faisaient de la location meublée touristique, confirme Alexis Alban. Dès le premier confinement, nous avons constaté un afflux de propriétaires qui souhaitent désormais valoriser leur bien en meublé traditionnel". Et passer de la location meublée courte durée à une location plus longue.

Mais derrière le phénomène conjoncturel se dissimule une problématique dont les investisseurs n'ont pas toujours conscience. "Il existe un phénomène de mirage sur la location meublée courte durée, pointe Jean de Balincourt. Car la rentabilité est rarement à la hauteur de ce qui est escompté. Et la raison est simple : les frais." Frais des sites de mise en relation, comme Airbnb, frais de ménage, frais de remplacement de mobilier et d'équipements ou encore frais de gestion ou de conciergerie. Les périodes de vacance locative ont eu également un impact non négligeable. La rentabilité de l'investissement

locatif en meublé dépend donc de nombreux critères. Et il en va de même pour la stratégie fiscale.

Abattement ou amortissement ?

Investir en meublé permet de bénéficier d'avantages fiscaux. Et c'est l'une des raisons qui séduisent les investisseurs. En location meublée, le propriétaire perçoit des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) et non des revenus fonciers, comme c'est le cas avec la location nue. Cette différence est le point de départ de la stratégie de défiscalisation inhérente à la location meublée.

La majorité des propriétaires qui font de la location meublée bénéficient du statut de loueur meublé non professionnel (LMNP), car soit ils réalisent moins de 23 000 euros de recettes annuelles au titre de l'activité de loueur en meublé, soit les revenus d'activité de location représentent moins de 50 % de leurs revenus globaux. Avec ce statut, et jusqu'à 72 500 euros de revenus locatifs, deux régimes fiscaux sont possibles : le micro-BIC et le réel simplifié. Le premier offre un abattement de 50 % des revenus locatif tandis que le second permet de déduire les charges (intérêts d'emprunt, taxes, travaux, frais de syndic et de gestion, frais comptable) et d'amortir le bien et le mobilier.

“Avec ce statut, et jusqu'à 72 500 euros de revenus locatifs, deux régimes fiscaux sont possibles : le micro-BIC et le réel simplifié. Le premier offre un abattement de 50 % des revenus locatif tandis que le second permet de déduire les charges”

Le régime micro-BIC est intéressant si les charges sont inférieures au seuil de 50 %. “En réel simplifié, l'amortissement devient une charge comptable, résume Jean de Balincourt. Quand on fait bien les choses, le résultat fiscal se rapproche le plus possible de zéro. Toutefois, la contrepartie de ce régime est qu'il nécessite la tenue d'un vrai bilan et non une comptabilité sommaire. C'est une liasse fiscale qui demande le concours d'un expert-comptable.” D'autant plus que le régime réel simplifié est une option pour laquelle il faut faire des démarches auprès des services fiscaux.

La location meublée en résidences gérées séduisent les jeunes investisseurs

Pour les investisseurs qui souhaitent se libérer des contraintes de gestion et s'assurer de revenus locatifs continus, la location meublée en résidences gérées est un placement pertinent. Il peut s'agir de résidences étudiantes, médicalisées, seniors ou encore de tourisme. “Ce type de placement attire de plus en plus d'investisseurs, notamment des trentenaires séduits par des budgets attractifs, expose Violaine Simonnet, responsable commerciale de la location meublée chez Fidexi. C'est un phénomène nouveau.” Le bien est géré par un exploitant professionnel à qui incombe la gestion locative, la responsabilité de la maintenance et de l'entretien du bien.

“Il faut que l'investissement se fasse au côté d'un exploitant de premier ordre, reconnu sur son marché”

La location est concrétisée par un bail commercial d'une durée minimum de 9 ans renouvelable. Le versement des loyers est ainsi assuré par l'exploitant, même en cas de vacance locative. “En immobilier géré, il n'y a ni contrainte de gestion, ni vacance locative, ni impayés, poursuit Violaine Simonnet. Et la fiscalité avantageuse du statut LMNP permet d'optimiser le rendement locatif grâce à des revenus faiblement fiscalisés sur une très

longue période, ou à une réduction d'impôt proposée par le dispositif Censi-Bouvard." Celui-ci octroie une réduction d'impôt de 11 % du prix de revient du bien, dans la limite de 300 000 euros HT, répartie sur 9 ans. "Pour l'investisseur, c'est un vrai confort sur la durée, considère Violaine Simonnet. Il faut toutefois que l'investissement se fasse au côté d'un exploitant de premier ordre, reconnu sur son marché, avec une réelle solidité financière et un modèle d'exploitation pérenne et différenciant." Par ailleurs, la TVA sur le prix d'acquisition pourra être récupérée par l'investisseur, sous conditions.

Imputer un déficit fiscal sur le revenu global

Si les recettes annuelles de la location meublée sont supérieures à 23 000 euros et qu'elles dépassent le montant des autres revenus d'activité du foyer fiscal (salaires, revenus non salariés, retraites, pensions, et rentes viagères) alors le propriétaire bascule automatiquement sous le statut de loueur meublé professionnel (LMP). Comme en LMNP, le loueur meublé professionnel peut opter pour le régime le micro-BIC (si le chiffre d'affaires ne dépasse pas 72 500 euros) ou le régime réel (obligatoire si le chiffre d'affaires dépasse les 72 500 euros mais en option si en deçà du seuil). Hormis les avantages fiscaux inhérents aux statuts de loueur en meublé, le principal avantage du LMP est la possibilité d'imputer un éventuel déficit fiscal sur le revenu global du foyer. Et si ce dernier n'est pas suffisant, le déficit est reportable sur le revenu global des six années suivantes. Une possibilité inexistante en LMNP.

"Le statut LMP peut également permettre de sortir du champ d'application de l'impôt sur la fortune immobilière sous certaines conditions", ajoute Violaine Simonnet. En exploitant des biens en LMP, ceux-ci n'entrent pas dans le calcul de l'IFI, qui concerne les redevables dont le patrimoine immobilier taxable est supérieur à 1,3 million d'euros. Il faut toutefois que la location meublée représente l'activité principale du foyer fiscal. À ce titre, l'exonération d'IFI est accessible à des personnes ayant une autre activité partielle mineure, aux rentiers, mais aussi aux retraités.

■ "Le statut LMP peut également permettre de sortir du champ d'application de l'impôt sur la fortune immobilière "

Avant de se lancer dans l'investissement locatif meublé, Jean de Balincourt affirme qu'il est "important d'être bien conseillé dès le départ afin de cocher les bonnes cases". Un avis largement partagé par Alexis Alban : "Il existe un réel intérêt à passer par des professionnels, surtout si l'on débute dans l'investissement immobilier locatif". Une expertise précieuse pour dessiner en amont la stratégie locative la mieux adaptée à chaque investisseur, et optimiser le mécanisme de défiscalisation très avantageux lié à la location meublée.

Isabelle Trancoen

Les obligations du propriétaire bailleur de la location meublée

Comme pour une location nue, la location meublée implique la signature d'un bail en bonne et due forme entre le propriétaire et le locataire. Pour ce type de location, le bail classique est d'une durée d'un an renouvelable. Il existe toutefois deux autres types de baux : le bail étudiant est d'une durée de 9 mois sans

renouvellement automatique et le bail mobilité est, lui, conclu pour au minimum 1 mois et au maximum 10 mois. Attention, le bail mobilité est non renouvelable et non reconductible.

Pour prétendre au statut de location meublée, le propriétaire doit également respecter des critères d'équipement du logement. Si avant juillet 2015, celui-ci pouvait le meubler à sa guise, le décret n° 2015-981 du 31 juillet 2015 impose un cadre précis. Il stipule en effet que le propriétaire bailleur doit louer "un logement décent équipé d'un mobilier en nombre et en qualité suffisants pour permettre au locataire d'y dormir, manger et vivre convenablement au regard des exigences de la vie courante". Cela va de la literie à l'équipement de cuisine, en passant par les rangements et le mobilier.

Naturellement, rien n'empêche le propriétaire de fournir des prestations complémentaires. "Le locataire qui choisit le meublé est dans une logique de consommation du logement et aspire à un minimum de confort, souligne Alexis Alban, directeur général adjoint de Lodgis. Plus il possède d'équipements, plus il est attractif pour un locataire. Pour le propriétaire, le mobilier et les équipements peuvent être amortis mais aussi valorisés dans un loyer plus élevé." Une possibilité particulièrement intéressante dans les villes où les loyers sont encadrés, comme Paris.

Loueur en meublé professionnel : attention à la revente !

Un nouveau projet ou un marché immobilier porteur peuvent encourager la revente d'un bien utilisé en location meublée. Toutefois, le calcul de l'impôt sur la plus-value doit être bien anticipé afin d'éviter toute mauvaise surprise. Contrairement au statut de LMNP où la plus-value est celle, classique, des particuliers (un taux à 36,2 %), en LMP la plus-value immobilière est taxée comme une plus-value professionnelle. "En LMNP, il n'y a pas de difficulté, explique Régis Lhuillier, président d'Acomat Conseil Gestion de patrimoine. Le propriétaire bénéficie des abattements pour la durée de détention immobilière et, au bout de 30 ans, la revente du bien est exonérée d'impôt sur la plus-value. En revanche, le statut de LMP est pénalisant à la revente car les amortissements sont repris et taxés."

Si en LMNP la plus-value représente la différence entre le prix de cession du bien et le prix d'acquisition, en LMP il s'agit de la différence entre le prix de vente du bien et sa valeur nette comptable et le calcul se fait en 2 temps :

- Si le bien est détenu depuis plus de 2 ans, la plus-value "court terme" (égale aux amortissements pratiqués) est imposée à l'impôt sur le revenu.
- La plus-value "long terme", égale à la différence entre le prix de vente et le prix d'acquisition est, elle, taxable à 12.8 % (exonération après une exploitation de 15 années), impôts auxquels il faut ajouter 17,2 % de prélèvements sociaux.

À la revente, le statut de LMP induit donc une fiscalité plus lourde. Pour l'alléger, le propriétaire a deux options : il peut opter pour un retour au statut LMNP en

réduisant son activité pour dégager des revenus inférieurs à 23 000 euros par an. Ou, s'il exerce en LMP depuis au moins cinq ans et que ses recettes n'excèdent pas 90 000 euros en moyenne sur les deux dernières années, il bénéficie d'une exonération totale d'impôt sur la plus-value.

Régis Lhuillier attire toutefois l'attention sur la nécessité de faire un point précis sur le statut en cours avant la revente : "Depuis 2020, l'obligation d'inscription au registre du commerce et des sociétés est abrogée. La bascule du statut de LMNP au statut de LMP se fait donc automatiquement dès que les revenus dépassent les 23 000 euros et qu'ils sont supérieurs aux autres revenus professionnels du foyer fiscal". La vigilance est donc de mise.

En 2020, le nombre d'offres de locations meublées a augmenté de 18 % sur la France entière et de 16 % en Ile-de-France par rapport aux chiffres de 2019.

En 2020, en Ile-de-France, les offres de locations meublées sont devenues majoritaires, passant de 49 % à 57 %.

60 % des recherches en meublé concernent les appartements de type T1.

Paris, Lyon et Montpellier sont les 3 villes françaises où la demande de location de T1 meublés est la plus importante.

62 % de la demande en location meublée d'appartement de type T1 concerne des étudiants.

Avec un candidat locataire sur quatre souhaitant que son futur logement soit meublé, la région Paca est la région où la part des recherches de meublés est la plus importante.

Source : '[Comment le Covid-19 impacte le marché de la location meublée en France ?](#)', étude publiée sur locservice.fr

A lire également

[L'immobilier en 2021, une bulle protectrice](#)

[La défiscalisation dans l'ancien](#)

[Investir dans une résidence de services](#)

[Réduire son IFI grâce à la générosité](#)

[L'essoufflement du marché immobilier parisien](#)

Publié le 03/06/2021 > Gestion privée & patrimoine