



Le **Club** des Investisseurs Immobiliers

n°17 - juillet 2018

Un magazine de la lettre *Objectif Libre et Indépendant*

Édito 2

La défiscalisation immobilière : comment faire une (vraie) bonne affaire ? 5

Pinel, Censi-Bouvard, résidences de services...

Ce ne sont pas les produits de défiscalisation qui manquent, et ils sont très alléchants : clés en main avec une réduction d'impôts ou un remboursement de TVA...

Trop alléchants peut-être ?

Les conseillers en gestion de patrimoine les vendent comme des investissements sans risque ni inconvénient. Mais, attention, en réalité, c'est souvent trop beau pour être vrai !

Dans ce dossier spécial, les experts du Club passent au crible les principaux dispositifs de défiscalisation et vous livrent leurs conclusions.

Personne n'aime payer trop d'impôts, mais vous verrez que souvent la principale caractéristique d'un bon investissement est la rentabilité, pas la défiscalisation !

Cas pratiques 26

Immeuble 4 appartements à Masevaux 165 000 euros – Appartement T4 à Aix-en-Provence 232 000 euros – Immeuble de rapport à Loudéac 230 000 euros – Appartement 2 pièces à Lourdes 41 000 euros

Interview: histoires, secrets et anecdotes d'investisseurs 35

Découvrez le parcours de Sébastien, un investisseur prometteur qui possède déjà 8 biens immobiliers !

Il vous livre ses secrets, vous parle de ses échecs, et vous partage ses conseils. Grâce à son témoignage, vous éviterez certaines erreurs qui pourraient vous faire perdre beaucoup...

Mes réponses à vos questions 38



ÉDITO

Chère lectrice, cher lecteur,

Je suis ravi de vous présenter ce nouveau numéro du **Club des Investisseurs Immobiliers**.

Pour ce numéro, nos experts vous ont réservé un grand dossier inédit consacré à un sujet sur lequel de nombreuses idées reçues circulent : la défiscalisation immobilière !

Notre grand dossier spécial vous révèle tout ce que vous devez savoir sur la défiscalisation immobilière

Peut-on réellement faire une bonne affaire avec un produit de défiscalisation ?

On entend parler partout des Pinel, Censi-Bouvard, investissements dans les résidences de services...

Et les idées reçues sur ces produits sont nombreuses et peuvent être très dangereuses.

Car il peut être très facile de se lancer dans ce type d'investissement, sans en comprendre ni les tenants ni les aboutissants.

En effet, ces dispositifs de défiscalisation vous seront chaudement recommandés par certains conseillers ou certains promoteurs peu scrupuleux,

qui penseront parfois plus à leur commission qu'à vos intérêts personnels.

Les experts du Club reviennent ce mois-ci en détail sur les principaux dispositifs de défiscalisation, afin de vous les présenter de la manière la plus fidèle possible.

Vous allez voir que ce ne sont pas toujours des aussi bonnes affaires que l'on croit, et que certaines personnes regrettent amèrement d'avoir investi via ces dispositifs.

Pensez d'abord rentabilité ; les impôts, c'est une préoccupation qui doit passer après.

Vous pourrez alors prendre votre décision en connaissance de cause !

Notre rubrique « Cas pratiques »

Nous vous donnons LA technique pour identifier une bonne affaire à partir d'une simple petite annonce.

Il y a des annonces à abandonner immédiatement, et d'autres qui méritent votre intérêt (appel au propriétaire, visite...). Nous verrons comment les identifier, sans perdre de temps, et quel est le raisonnement à suivre.

Nos experts vous révèlent comment analyser les annonces pour ce type de bien, sans commettre de graves erreurs. Grâce à eux, vous pourrez repérer aisément les immeubles qui seront ultra-rentables et feront décoller votre patrimoine !

Notre interview du mois

Chaque mois, un investisseur confirmé répond à nos questions. Dans ce numéro, c'est Sébastien, 35 ans, qui vous raconte ses investissements immobiliers. Il possède aujourd'hui 8 biens immobiliers ! Découvrez ses expériences, ses échecs, et tous les conseils qu'il aurait aimé avoir à ses débuts. Il vous révèle les astuces qu'il utilise lui-même pour gérer son parc immobilier et renégocier ses prêts.

Et nos réponses à vos questions

Vous avez encore été nombreux à nous envoyer vos questions immobilières, et je tiens à vous remercier pour votre confiance ! Comme d'habitude, vous trouverez nos réponses à vos questions à la fin de ce numéro.

En tant que membre du Club, n'oubliez pas que vous pouvez en effet nous poser vos questions immobilières en nous écrivant à l'adresse club@objectif-libre-et-independant.fr. Nous y répondrons dans le prochain numéro.

Vous pouvez aussi nous faire part de vos remarques, suggestions ou témoignages. En effet, nous souhaitons que le Club devienne LA publication de référence pour toutes les investisseuses et tous les investisseurs immobiliers. Et c'est en le construisant et en le perfectionnant avec vous tous les mois que nous atteindrons cet objectif !

Nous avançons ainsi ensemble sur le chemin de l'indépendance financière, et nous espérons que vous pourrez enfin vivre la vie que vous méritez !

Merci encore pour votre confiance et pour votre fidélité.

Je vous souhaite une excellente lecture de ce numéro.

A très vite !

Guillaume

Objectif Libre et Indépendant

MESSAGE IMPORTANT

J'ai reçu dernièrement beaucoup de messages. Certains membres s'étonnent de se voir proposer un abonnement au Club, alors qu'ils sont déjà membres du Club

IL Y A 2 CLUBS !

Parce que « Deux valent mieux qu'un », après avoir lancé le Club dont vous êtes en train de lire la publication mensuelle et qui concerne la France...

... J'ai lancé un Club dédié à l'investissement INTERNATIONAL

Le Club Immobilier International

Il y a donc 2 Clubs :

Le Club pour les personnes qui souhaitent investir en France

Le Club International pour les personnes qui souhaitent également investir à l'étranger

Ceci étant précisé, si devenir membre de ce second Club vous intéresse, vous pouvez en découvrir la présentation en **CLIQUANT ICI**

Vous y verrez qu'un certain nombre de pays proposent :

Une fiscalité extrêmement avantageuse

Des rentabilités énormes

Des plus-values potentiellement considérables

Et des lois beaucoup plus favorables aux propriétaires

CLIQUEZ ICI

Savez-vous à qui parle cet homme ?

Il parle à l'actuel propriétaire de **votre futur investissement**. Il vient d'ailleurs de négocier, pour vous, une baisse de 20% du prix, sur un bien déjà ultra-rentable.

Qui est-il ?

Votre chasseur immobilier privé. Celui qui vous a apporté sur un plateau vos 3 dernières bonnes affaires. Celui qui vous a déjà fait prendre 10 ans d'avance sur les autres investisseurs. Celui qui vous dénêche les « pépites » et les offres hors marché.

Sa mission est simple : il cherche, il analyse TOUT, et vous n'avez plus qu'à acheter le bien ultra-rentable qu'il vous a trouvé !

Ce n'est pas un rêve. C'est un luxe, rendu accessible en 2 clics pour vous, par *Objectif Libre et Indépendant*.

CLIQUEZ ICI
Pour avoir votre chasseur immobilier privé





La défiscalisation immobilière : comment faire une (vraie) bonne affaire ?

Investir dans l'immobilier, c'est bien. Investir dans l'immobilier tout en pouvant défiscaliser un maximum, c'est encore mieux. Cette promesse, c'est celle des produits de défiscalisation. Evidemment, c'est alléchant. Très alléchant. Trop peut-être ?

Les produits de défiscalisation sont complexes, techniques et mieux vaut s'y connaître avant de signer. D'autre part, de nombreux scandales ont parfois terni leur image. C'est vrai, les pièges à éviter sont nombreux. Alors, défiscaliser grâce à l'immobilier, c'est un bon plan pour qui ? Pour le vendeur du produit de défiscalisation, ou pour vous ?

Et si, finalement, la meilleure manière de défiscaliser était de la plus grande simplicité ?

Immersion dans le monde des produits de défiscalisation, avec conseils et recommandations !

La défiscalisation : de quoi parle-t-on vraiment ?

La France est un pays à forte pression fiscale. Par conséquent, les français sont constamment à la recherche de solutions pour défiscaliser une partie de leurs revenus et alléger la contrainte.

C'est encore plus vrai pour les investisseurs immobiliers.

En effet, investir dans l'immobilier, c'est se voir taxer encore un peu plus : CSG, CRDS, revenus fonciers,

taxe foncière... Rien n'est épargné à l'investisseur. Il est donc tout à fait logique qu'il cherche à investir dans l'immobilier, mais avec à la clef la possibilité de défiscaliser son investissement.

Lorsque vous êtes à la recherche de solutions pour alléger la pression fiscale, vous allez logiquement vous renseigner sur Internet. En tapant certains mots clefs comme « investissement », « fiscalité », « immobilier », vous êtes bombardé de publicités en provenance de sociétés proposant des produits de défiscalisation. Elles vous vantent les mérites et tout le bonheur fiscal que vous pourriez avoir en souscrivant à leurs produits.

Mais en la matière, difficile de s'y retrouver. Les produits sont nombreux, parfois techniques, et surtout les offres sont extrêmement différentes. Nous allons donc commencer par faire le tri et examiner les différents produits de défiscalisation qui peuvent vous être proposés.

Les différentes formes de défiscalisation

La bonne nouvelle, c'est que si la pression fiscale est importante, les différents produits de défiscalisation sont presque aussi nombreux que les impôts...

Cependant ils sont très différents, et recèlent tous des avantages et des obligations distinctes.

Nous n'allons pas tous les étudier. Nous nous concentrerons en effet sur les produits qui proposent d'accoler un avantage fiscal à un investissement immobilier. Le but n'est pas de développer un catalogue des produits, mais de cibler ceux qui peuvent vous être le plus proposés ou ceux qui vous tenteront le plus en tant qu'investisseur immobilier !

Pour bien comprendre, il faut savoir que les produits de défiscalisation peuvent être immobiliers, financiers ou industriels.

La défiscalisation « financière »

Il existe des produits de défiscalisation qualifiés de « financiers ». Ces produits ne concernent pas du tout l'immobilier.

Ces produits vous proposent d'investir une somme d'argent dans des placements destinés à financer des secteurs divers et variés. Cet investissement vous permet de déduire de vos revenus le montant des investissements effectués, ou d'être exonéré de certaines taxes. Ces placements sont nombreux, et les plus connus vous parleront :

- Les **PERP** (Plan Epargne de Retraite Populaire) vous aideront à financer votre retraite tout en permettant d'obtenir un gain fiscal,
- Les **SOFICA** (Société pour le Financement du Cinéma et de l'Audiovisuel),
- Les **dons** à des associations caritatives (Restos du cœur, Fondations de recherches contre le cancer).

La défiscalisation Industrielle

La défiscalisation qu'on qualifie « d'industrielle » consiste à acheter des parts de sociétés qui investissent dans l'immobilier, les énergies ou les transports.

Ici, vous pouvez investir dans des sociétés qui financent de l'immobilier. Toutefois, vous ne devenez pas propriétaire d'un **bien** immobilier mais de **parts** de société.

Par exemple, dans le cadre de la loi Girardin industrielle, vous achetez des parts de sociétés qui construisent des programmes immobiliers dans les DOM TOM. Mais cela ne signifie absolument pas que vous allez pour autant devenir l'heureux propriétaire d'un appartement au bord du Pacifique...

Cela permet de financer l'investissement dans des zones où les besoins sont importants. Au-delà du rôle « social » de cet investissement, l'intérêt premier reste la réduction d'impôt que cet investissement vous octroie. Cette réduction est dite « one shot », c'est-à-dire qu'elle est directement imputable sur les impôts de l'année en cours. Mais si l'année suivante vous voulez encore défiscaliser, vous devez souscrire de nouveau.

On est ici en opposition avec des dispositifs type Pinel qui vous permettent, eux, d'étaler une réduction d'impôt sur 3, 6 ou 9 ans !

La défiscalisation immobilière

Enfin, il existe une défiscalisation que l'on qualifiera d'« immobilière ».

Par ce biais, l'Etat cherche à encourager la construction ou la rénovation immobilière grâce à l'attrait fiscal.

Nous laisserons de côté les dispositifs de défiscalisation financiers et industriels, puisqu'ils ne nous permettent pas d'acquérir de la pierre.

Dans cet article, nous nous pencherons donc principalement sur ceux qui nous promettent de devenir propriétaire bailleur tout en défiscalisant nos revenus ou en ne payant pas d'impôts supplémentaires sur cet investissement.

Quel est l'intérêt de ce type de dispositif ? Vais-je en tirer un avantage réellement plus conséquent qu'un investissement classique ? Quels sont les risques ? Quelles seront mes obligations en contrepartie ? N'est-ce pas trop beau ? Trop attractif pour être vrai ? Autant de questions qui se posent, et auxquelles nous allons répondre.

Et vous allez voir que certaines réponses auront de quoi vous surprendre...

Dans un premier temps, nous allons passer en revue les différents types de dispositifs de défiscalisation immobilière.

En effet, il en existe plusieurs. Ils fonctionnent tous différemment les uns des autres, et vous procurent des avantages fiscaux distincts. Alors, lequel sera fait pour vous ?

Les différents produits pour défiscaliser

Les français sont les champions de l'immobilier et des impôts ! C'est donc tout logiquement qu'ils sont les rois pour créer des produits alliant les deux.

Ces dispositifs sont de différents ordres, et vous les connaissez au moins de nom pour la plupart : Loi Pinel, Loi Malraux, Loi Bouvard... Quasiment chaque ministre passé au gouvernement y est allé de son dispositif ! Ces dispositifs vous permettent de vous constituer un patrimoine immobilier tout en profitant d'un avantage fiscal.



Comme nous l'avons déjà évoqué, ces mesures ont été mises en place initialement pour développer ou soutenir le secteur immobilier et celui du BTP en agitant une carotte fiscale. Ce type de produit vous fait réaliser un gain fiscal, mais est-ce que cela vous fait aussi réaliser un bon investissement immobilier ?

Loi Monuments Historiques

On commence logiquement par la plus ancienne loi de défiscalisation encore en place, puisqu'elle date de 1913 !

Cette loi vise à aider l'Etat français à entretenir et préserver notre patrimoine architectural et culturel. Elle vous promet donc une réduction fiscale et certains avantages si vous achetez un bien immobilier classé Monument Historique et que vous vous engagez à l'entretenir, le restaurer et le préserver.

Ce bien immobilier peut être acheté à titre de résidence principale ou mis en location. Il peut également être acheté à titre commercial, c'est-à-dire dans l'intention par exemple de le faire visiter. Imaginons que vous réalisiez votre rêve d'enfant en achetant un château, vous êtes libre de le faire visiter aux touristes et d'en tirer des revenus.

Vous devez cependant respecter certaines conditions pour l'achat, l'entretien ou la rénovation du bien :

- Détenir le bien immobilier en direct et ne pas le soumettre à une copropriété,

- Faire réaliser les travaux par les architectes des Bâtiments de France et des artisans agréés pour la rénovation des biens historiques,
- Détenir le bien pendant 15 ans minimum.

En échange, l'Etat vous octroie :

- La déduction fiscale de toutes les charges d'entretien et de restauration du bien,
- Des subventions pour vous aider dans la réalisation de certains travaux,
- Aucun plafonnement de l'avantage fiscal (pas de montant maximum),
- La déduction des assurances du bien,
- La déduction des frais de publicité du bien immobilier et des charges liées à l'achat du matériel destiné à gérer la billetterie (dans le cas où vous mettez ce bien en visite touristique par exemple)
- Si le montant des travaux dépasse les revenus fonciers, le déficit est imputable sur tous vos autres revenus, et ce sans limite de montant. Le surplus est reportable sur votre revenu global des six années suivantes.

Astuce :

Pour savoir si un bien est classé « Monument Historique », vous pouvez consulter la base Mérimée en suivant ce lien :

[http://www2.culture.gouv.fr/public/mistral/dapamer_fr?ACTION=NOUVEAU&USR-NAME=nobody&USRPWD=4\\$4P](http://www2.culture.gouv.fr/public/mistral/dapamer_fr?ACTION=NOUVEAU&USR-NAME=nobody&USRPWD=4$4P)

Loi Girardin devenue « Pinel Outre-Mer » depuis 2014

La loi Girardin vise essentiellement à pallier le manque de logements dans les DOM TOM et à soutenir l'activité économique du secteur du bâtiment. En échange de votre soutien, l'Etat vous octroie un avantage fiscal, plafonné à 18 000 euros par an.

Pour pouvoir en bénéficier, il faut :

- Acheter ou faire construire un logement dans un DOM TOM,
- S'engager à le louer 6 ans minimum,
- Le louer dans les 6 mois suivant la fin de la construction,
- S'engager à respecter un plafonnement de loyer,
- S'engager à trouver un locataire respectant un plafond de ressources.

Si vous respectez ces critères, le taux de déduction varie de 23 à 32% du montant de l'investissement en fonction de différents critères : la nature et le montant de l'investissement réalisé, mais aussi la date de sa réalisation ou encore la date à laquelle le permis a été délivré.

Par exemple, si vous achetez un appartement de 100 000 euros à Mayotte et que vous pouvez prétendre à la déduction de 32%, vous pourrez déduire de vos impôts 32 000 euros. La déduction étant plafonnée à 18 000 euros par an, vous pouvez déduire 18 000 euros chaque année jusqu'à obtention d'une déduction à hauteur de 32 000 euros. Donc 18 000 euros en 2018, puis 14 000 euros en 2019. Vous aurez alors épuisé l'avantage fiscal total de 32 000 euros.

Si le montant de la déduction dépasse les revenus fonciers, le déficit est imputable sur tous vos autres revenus. Le surplus est reportable sur votre revenu global des six années suivantes.

Loi Malraux

Elle s'inscrit dans la même lignée que la loi Monuments Historiques. Là encore, ce dispositif vise à protéger le patrimoine immobilier et architectural de la France. L'Etat souhaite ainsi encourager l'achat d'un bien immobilier à caractère historique en permettant à l'acquéreur de bénéficier d'une réduction d'impôt.

Pour bénéficier de cet avantage, plusieurs conditions sont à remplir aussi bien pour le bien immobilier en lui-même que pour les travaux qui y seront réalisés.

Ainsi le bien immobilier doit :

- Être situé dans une zone strictement délimitée par l'Etat,
- Être intégralement restauré par l'acquéreur,
- Être loué vide et non meublé en résidence principale (vous oubliez le meublé touristique) pendant 9 ans minimum,

De plus, vous devrez obtenir une autorisation préfectorale avant d'effectuer vos travaux, et ceux-ci devront :

- Être réalisés par un architecte des Bâtiments de France,
- Durer 4 ans au maximum, pour une enveloppe globale qui ne devra pas excéder 400 000 euros.



En outre, vous devrez détenir le bien pendant 15 ans, et exclure toute possibilité de détention en copropriété.

En échange, vous bénéficiez d'une réduction d'impôt de 22 ou 30% du montant global des dépenses de travaux.

A la différence de certaines niches fiscales, vous n'avez aucune contrainte concernant les plafonds de ressources des locataires ou de fixation des loyers.

La seule contrainte (et non des moindres !), c'est que le bien doit être intégralement restauré du sol au plafond. On ne parle pas ici de refaire simplement les peintures et la cuisine équipée ! Attendez-vous à engager des travaux lourds et nécessairement coûteux. D'autre part, les démarches administratives sont fastidieuses. C'est cependant l'occasion d'investir dans un bien immobilier à très forte valeur ajoutée.

Loi Pinel

La loi Pinel est l'une des dernières en date, et vous en avez probablement déjà entendu parler. Son but est de favoriser l'investissement locatif et de stimuler la construction sur les zones immobilières dites « tendues ».

L'objectif est de faciliter l'accès au logement aux foyers modestes sur des zones compliquées telles que la région parisienne, la région PACA ou encore l'arc franco-genevois. Des zones où les foyers modestes ont les plus grandes difficultés à se loger.

En échange de votre investissement immobilier sur cette zone et dans le respect de certains critères, vous pouvez obtenir une réduction fiscale allant jusqu'à 63 000 euros d'impôt étalée sur 12 ans.

La loi Pinel vous promet donc :

- Une réduction fiscale de 12, 18 ou 21 %,
- Une rente locative,
- La possibilité d'investir dans l'immobilier neuf,

En revanche, vous vous engagez à ce que le logement soit :

- Acheté neuf ou en vente en l'état futur d'achèvement,
- Loué non meublé et en résidence principale,
- Situé strictement dans une zone définie par la loi (vous pouvez connaître les zones visées par ce dispositif en allant sur le simulateur du gouvernement : <https://www.service-public.fr/simulateur/calcul/zonage-abc>).

D'autre part, les ressources du locataire ne doivent pas dépasser un certain plafond, et le montant du loyer est plafonné également.

Loi Cosse rebaptisée « Louer abordable »

La loi Cosse remplace anciennement les lois Besson et Borloo (quand on vous dit que tous les ministres y sont allés de leur loi...). Elle a été mise en place pour inciter les propriétaires d'un logement vide et qui n'était pas donné en location, à le proposer au marché locatif et principalement pour les foyers modestes. En gros, vous suppléiez d'une certaine manière les bailleurs sociaux.

Cette loi permet ainsi aux propriétaires de bénéficier d'avantages fiscaux importants en échange de leur volonté de louer ce bien immobilier à un tarif modeste et à un public qui le sera tout autant. Pour résumer, plus le loyer est bas, plus l'avantage fiscal est élevé.

La loi permet :

- Une réduction fiscale de 15 à 85% sur les revenus locatifs,
- Une garantie de paiement des loyers,
- Une délégation de la gestion locative puisque c'est un organisme, appelé Agence Nationale de l'Habitat (ANAH), qui prend en charge la gestion locative du bien.

En échange, vous devez respecter les conditions suivantes :

- Le bien doit être situé sur une zone strictement délimitée par la loi. Voici le simulateur pour connaître le zonage exact : <https://www.service-public.fr/simulateur/calcul/zonage-abc>
- Il doit être donné en location avec un loyer modéré, fixé par convention via l'ANAH,
- Le locataire ne doit pas dépasser un certain plafond de ressources,
- Le bien doit être non meublé et en résidence principale,

- Et le locataire ne doit être ni un membre de votre foyer ni un de vos ascendants ou descendants.

Loi Censi-Bouvard

Cette loi permet à un acheteur de bénéficier de 11% du montant du bien de réduction d'impôt répartie sur 9 ans et d'une récupération de la TVA de 20% pour l'achat d'un bien immobilier destiné à la location meublée dans une résidence de service social.

Cette résidence doit être une résidence étudiante, ou une résidence pour personnes âgées, handicapées, une résidence de tourisme ou encore un foyer d'accueil.

Le bien doit remplir les conditions suivantes :

- Etre neuf ou faire partie d'un programme de construction en VEFA (Vente en l'état futur d'achèvement),
- Appartenir à une résidence de services telle que précitée,
- Etre un bien meublé,
- Louer 9 ans minimum,
- Louer par bail commercial à un gestionnaire de service.

Si vous remplissez ces critères, vous pouvez prétendre à :

- Une réduction d'impôt de 11% de la valeur du bien, étalée sur 9 ans,
- Une récupération de la TVA de 20%,
- La délégation de la gestion locative au gestionnaire de services,
- Un bail commercial.

Focus sur les résidences de services

Comme nous l'avons déjà évoqué, en matière de défiscalisation l'investissement dans des résidences de services est très fréquent. Ce peut être en régime

fiscal Censi-Bouvard, mais également en régime Loueur en Meublé Non Professionnel.

Il est nécessaire de s'y arrêter plus spécifiquement pour deux raisons : d'abord parce qu'il est très répandu, ensuite parce que comme nous le verrons plus tard, ce secteur concentre, à lui seul, beaucoup des difficultés en matière de défiscalisation.

Le principe ici est relativement simple : vous devenez propriétaire de logements meublés dans une résidence de services à destination d'un accueil spécifique qui peut être soit étudiant, soit hôtelier, soit d'affaires ou social.

Le logement dont vous êtes propriétaire est situé dans une résidence comprenant des services spécifiques de restauration, d'accueil, d'entretien, de ménage et/ou de soins.

Ces résidences sont gérées par une société de services, qui prend également en charge le remplissage de l'établissement, et en tout état de cause la location de votre logement.

Cette société de services signe avec vous un bail commercial qui stipule le versement d'un loyer mensuel.

Pour bénéficier de l'attractivité des résidences de services, vous devez :

- Acheter un bien meublé dans une résidence de services,
- Confier la gestion du bien et de l'immeuble à un exploitant,
- Réaliser moins de 23 000 euros de recettes,
- Ne pas être inscrit au Registre du Commerce et des Sociétés.

En échange, ce statut vous promet :

- De déduire fiscalement l'amortissement du bien,
- De récupérer la TVA sur le prix d'achat du bien,
- D'avoir des revenus fonciers peu fiscalisés, voire pas du tout soumis à impôt.

Le tour technique des produits de défiscalisation immobilière étant terminé, une question se pose pour qui souhaiterait investir dans l'immobilier tout en défiscalisant ses revenus : comment pouvoir bénéficier des attraits promis ?

La démarche est en effet un peu différente d'un achat immobilier classique, en tout cas pour certains produits de défiscalisation. Il ne suffit pas de repérer le bien immobilier de vos rêves sur Leboncoin pour pouvoir en profiter.

Alors comment sont vendus ces biens immobiliers qui vous promettent des allègements fiscaux ?



Par qui nous sont vendus ces produits ?

La plupart du temps, les produits de défiscalisation sont proposés par des conseillers en gestion de patrimoine (CGP). Ces CGP exercent un métier de conseil. Leur rôle est de vous délivrer des informations pour optimiser et valoriser votre patrimoine. Leur métier requiert des compétences sérieuses dans les domaines financiers et juridiques afin de vous proposer des stratégies d'investissement pertinentes et adaptées à votre situation.

Ces CGP exercent principalement dans les branches suivantes :

- Directement dans les **banques** qui ont souvent des filiales spécialisées appelées : Banque Privée, Private Banking ou encore Asset Management. Elles disposent de leurs propres conseil-

lers de gestion, habilités à vous orienter et vous vendre les produits de l'établissement.

- Dans des **cabinets spécialisés**. Ces cabinets existent par centaine à travers tout l'hexagone.
- D'une façon **indépendante**, en profession libérale via leur propre cabinet.
- Dans des réseaux de **promoteurs immobiliers**. Cependant, dans ce cas de figure, ils ne proposent que leurs propres produits et ne disposent donc pas d'une gamme de produits divers et variés capables de satisfaire réellement vos objectifs particuliers. Leur but est uniquement de vous vendre leur programme.

Comme dans tous les milieux, celui des CGP est composé de conseillers compétents et sérieux qui voudront vraiment répondre à vos besoins, et d'autres qui auront comme seul objectif de vendre leur produit pour toucher leur commission. Ceux-là ne se poseront pas la question de savoir s'il répond véritablement à vos objectifs.

De plus, ce métier ne requiert aucun statut juridique spécifique, alors comment savoir si ces conseillers sont sérieux et compétents ?

Certaines précautions sont à prendre pour assurer un minimum vos arrières.

Tout d'abord, et bien qu'il n'existe pas de statut juridique ou de diplôme particulier, vous devez vérifier ses références. Un CGP sérieux aura été agréé par des organismes professionnels ou par l'Etat.

- A ce titre, vérifiez qu'il soit **affilié à l'ORIAS** (Organisme de Référence des Intermédiaires en banque, assurance et finance). Cette association, créée en partenariat avec la Direction générale du Trésor, a pour but de délivrer une sorte de permis de travail aux agents travaillant dans ces secteurs. C'est donc une garantie indispensable pour vérifier le sérieux du conseiller. Il peut également être affilié au CIF (Conseiller en Investissement Financier) ou à l'IOBSP (l'intermédiation en opérations de banque).

- Attention également à ce que le **CGP vous remette une DER** ou Document d'Entrée en Relation sur lequel doivent figurer ses références, mais également ses relations avec des institutions financières (pour éviter tout conflit d'intérêt).
- Il doit également établir un diagnostic patrimonial en fonction des éléments que vous lui aurez fournis sur votre patrimoine et sur vos attentes. Dans une **lettre de mission** qu'il vous remettra, il formalisera ce diagnostic et il vous proposera une stratégie adaptée, en mentionnant ses tarifs.
- Enfin et surtout, méfiez-vous en tout premier lieu de ceux qui vous promettent monts et merveilles et des rendements à trois chiffres avant même d'avoir évalué votre situation. Soyons clairs, vous ne pourrez pas investir dans un appartement à Tahiti qui vous rapporte une rentabilité de 47% et un anéantissement total de vos impôts : cela n'existe pas ! Là, vous serez face à un vendeur d'illusions et non face à un conseiller en gestion de patrimoine.

Les produits de défiscalisation immobilière sont cernés. Les vendeurs également. Alors, quels avantages pouvez-vous en tirer exactement en matière fiscale ?

Quel gain fiscal espérer ?

L'objectif de certains de ces produits de défiscalisation n'est pas seulement de vous permettre de réaliser un investissement immobilier, mais également d'en tirer un gain fiscal.

Alors, sous quelles formes se présente-t-il ?

Réduction d'impôt

Certains investissements peuvent vous faire bénéficier d'une baisse de l'impôt à payer en contrepartie de certaines dépenses.

Plus clairement, en échange de votre investissement dans un secteur immobilier (zone tendue, patrimoine architecturale, résidence de services), on vous octroie une baisse du montant de vos impôts. C'est ici l'objectif principal des personnes avec un taux marginal d'imposition important.

Crédit d'impôt

L'autre possibilité est de vous accorder un crédit d'impôt. C'est une somme soustraite du montant de l'impôt. A la différence de la réduction d'impôt, si le crédit d'impôt est supérieur au montant de l'impôt, le surplus (ou la totalité si vous n'êtes pas imposable) donne lieu à remboursement par la Direction Générale des Finances Publiques.

Par exemple : Votre impôt sur le revenu est de 3 790 euros. Si vous bénéficiez d'un crédit d'impôt de 2 000 euros, votre impôt à payer sera de 1 790 euros. Mais si le crédit d'impôt est de 4 000 euros, il vous sera remboursé 210 euros. Dans le cas de la réduction d'impôt, vous n'auriez pas perçu de remboursement et auriez simplement eu 0 euro d'impôt à payer.

Vous ne remarquez pas quelque chose qui cloche ?

N'y a-t-il pas quelque chose qui vous dérange depuis le début de cet article ? On parle produits, vendeurs, contreparties, taux d'imposition, gain fiscal... Mais on ne parle que rarement de la qualité du bien immobilier, de son emplacement, de sa rentabilité ou encore du cash-flow dégagé.

En effet, ce qu'il faut bien comprendre dans le cadre des produits de défiscalisation, c'est que nous sommes dans un intérêt d'abord purement financier et non dans une logique d'investissement locatif.

Entendons-nous bien.

La démarche « intellectuelle » d'un investisseur sera la plupart du temps la suivante : je veux investir dans un bien immobilier ultra-rentable qui rapporte un cash-flow appréciable.... La cerise sur le gâteau étant qu'il bénéficie d'une attractivité fiscale permettant de ne pas reverser 70% du cash-flow aux impôts.

La démarche « intellectuelle » du conseiller en gestion de patrimoine sera la plupart du temps la suivante : il cherche un allègement fiscal. Et cerise sur le gâteau, si le produit d'allègement fiscal permettait de constituer un patrimoine immobilier, ce serait absolument parfait.

Il est donc d'abord dans l'optique de vous faire épargner de l'impôt, et non dans celle de vous faire réa-

liser un bon investissement immobilier. Il est crucial de comprendre cela pour la suite.

Ce que nous cherchons à souligner, c'est que dans le cadre des produits de défiscalisation, l'objectif premier est le gain fiscal. Ce n'est pas nécessairement le produit. Ce pourrait être des choux ou des carottes que certains conseillers en patrimoine les vendraient de la même manière.

Un investisseur immobilier saura, lui, qu'un tel investissement dans la pierre n'est valable que si le bien en question est aussi savamment étudié et réfléchi que l'objectif fiscal.

Par conséquent, le produit de défiscalisation ne doit être vu **que** comme la cerise sur le gâteau d'un investissement immobilier mûrement réfléchi. Car vous allez voir qu'en la matière, les dérives sont nombreuses et la prudence nécessaire.

De plus, vous verrez qu'en matière d'investissements dans les produits de défiscalisation, vous êtes parfois face à des mastodontes du secteur immobilier qui ont les moyens et les bonnes relations. Et en cas de litige, c'est le pot de terre contre le pot de fer ! Car pour certains produits de défiscalisation, il faut savoir une chose : ils n'ont pas été conçus pour alléger votre facture d'impôt mais dans un seul et unique but : soutenir le secteur du bâtiment.

Bon plan. Mais pour qui ?

Une petite anecdote

Avant de commencer à démêler les fils, nous allons vous raconter une anecdote authentique, vécue par un membre de notre équipe. Cette anecdote illustre certaines problématiques dont de nombreux propriétaires ont été victimes.

Mai 2007. M. qui a 24 ans et son mari viennent de faire l'acquisition de leur résidence principale. Ils ont tellement aimé cette recherche du bien idéal et les démarches d'acquisition, qu'ils commencent à se dire qu'investir plus sérieusement dans l'immobilier fera partie de leur futur. En parallèle, leurs carrières prennent un bel essor. Du coup, en septembre 2007, à la réception de leur nouvel avis d'imposi-

tion, ils manquent de faire une crise cardiaque... Ils cherchent alors sur internet des personnes pouvant les renseigner sur les meilleurs moyens de défiscaliser une partie de leurs revenus.

Le projet d'investissement dans l'immobilier locatif est toujours présent, mais n'est pas dans leurs priorités. Leur premier enfant vient d'arriver, et entre les couches, la garderie et la charge de travail infernale, ils n'ont pas une minute à eux pour entamer des démarches.

Magie de leurs recherches sur les investissements et la défiscalisation sur internet, ils sont bombardés d'appels de diverses sociétés de conseil en gestion de patrimoine. Un soir, 20h30, ça sonne à la porte. Un monsieur se présente comme un conseiller en gestion de patrimoine, tout disposé à les renseigner, il était justement dans le coin ! Auriez-vous une minute à me consacrer ? Il tombe formidablement bien ce monsieur ! Le conseil est servi sur un plateau, à la maison et autant vous dire qu'en tant que jeunes cadres dynamiques et jeunes parents de surcroît, ils remercient le ciel pour cette venue « impromptue » qui leur fait gagner un temps précieux !

Ce monsieur va combler toutes leurs attentes. Non seulement il leur promet de défiscaliser une partie des revenus, mais en plus il leur offre de faire cela en investissant dans un autre bien immobilier. M. et son mari sont ravis !



Le projet ? Acheter 80 000 euros un studio meublé dans une résidence de services d'affaires dans une ville moyenne. Cerises sur le gâteau : ils ne seront pas fiscalisés sur les revenus locatifs + ils seront remboursés du paiement de la TVA (11 000 euros) sur le bien immobilier.

M. et son époux s'inquiètent de devoir gérer un bien immobilier qui se situe loin de chez eux. Pas de problème ! La gestion locative est intégralement prise en charge par l'exploitant des lieux. Le bien est situé dans une résidence de services à destination des hommes d'affaires de passage dans cette petite ville de province. L'immeuble est doté d'un service de restauration et de réception.

M. et son mari s'inquiètent de la vacance locative, mais aussi du non-paiement des loyers. Pas de problème ! Ils seront garantis par un bail commercial de 9 ans avec un loyer garanti annuel, et ce même si le studio n'est pas loué. L'exploitant leur assure un revenu annuel minimum.

Formidable ! Fatigués par leur journée de travail, et sachant que le bébé se réveillera dans 3h seulement pour son prochain biberon, les jeunes parents sont prêts à signer presque sur le champ, juste pour le voir partir et avoir quelques heures de repos avant que le réveil ne sonne. Il faut dire qu'il est presque minuit et que le CGP est toujours là.

Quelques semaines plus tard, le compromis leur parvient. Ils n'ont plus qu'à signer chez le notaire. Mais dans un sursaut de clairvoyance, ils demandent à parler à leur notaire au préalable. Ils aimeraient qu'elle relise le projet et leur certifie qu'il n'y a aucun loup dans l'affaire, et qu'ils ne sont pas en train de se faire avoir.

La notaire est formelle. Tout est nickel.

Ils signent.

Pendant 18 mois, tout va bien. Seul bémol, cet investissement n'a en aucun cas fait baisser la note de leur impôt sur le revenu. Le conseiller les a un peu endormis avec de belles promesses à l'oral, mais sur le papier : rien. Toutefois, leur investissement locatif ne leur coûte rien en impôt supplémentaire, et pour le moment ils s'en contentent.

Courant 2010, les premiers couacs commencent. Les loyers ne sont pas versés tous les mois et quand ils le sont, c'est avec plusieurs semaines de retard. Au bout de quelques mois, les loyers sont versés par lettres de change, payables 3 mois après la réception... L'exploitant est à bout de souffle et manifestement les caisses sont vides. Tous les copropriétaires de la résidence de services s'affolent de ne plus voir les loyers versés. Ce serait la ruine assurée pour beaucoup d'autant que, contrairement à un bien immobilier classique, la revente n'est pas facile. Avant 9 ans, ils seraient tenus de reverser la TVA : 11 000 euros à payer en plus des loyers qui ne sont pas versés... Impossible.

Au bout de quelques semaines de cette attente angoissante, un repreneur se présente. Tout le monde est soulagé. Ils sont sauvés. Mais... Leur sauveur, bien conscient de sa position de force, les informe qu'il est prêt à reprendre la résidence, mais que les loyers doivent baisser : la résidence n'est pas assez rentable pour que les loyers continuent à ce montant, ils doivent faire un effort !

Tout le monde est d'accord. De toute manière, c'est ça ou rien. Va pour une baisse modérée des loyers.

Pendant 2 ans, tout va bien.

Courant 2014, nouveau coup dur. Les loyers ne sont de nouveau plus versés, ou avec des semaines de retard.

Ils engagent un huissier, un avocat. Les loyers sont versés sous contrainte. Et une fois l'assignation passée, plus rien pendant des semaines. On les balade ainsi pendant des mois. Ils jouent au ping-pong : pas de loyer → saisie de l'avocat → paiement des loyers en retard → recommencent à ne plus payer pendant 6 mois → à nouveau saisie de l'avocat, et ainsi de suite.

Raison invoquée par l'exploitant ? Les résidences exploitées ne sont plus rentables. Une baisse drastique de loyer doit être envisagée, sous peine de quoi ils pourraient mettre la clef sous la porte. En gros, les propriétaires sont de nouveau mis devant un couperet : soit ils acceptent une baisse de 40% des loyers, soit ce sera 0 loyer. 40% c'est inenvisageable. Mais ne percevoir aucun loyer est une perspective tout aussi inenvisageable.

Ils s'organisent alors en association avec des centaines de propriétaires lésés, et ils commencent à

investiguer pour tenter de comprendre. Stupeur : leur résidence est rentable. Alors, pourquoi exiger une baisse de loyer ?

Il fallait lire les petites lignes du bail commercial : l'exploitant se réserve le droit de demander une baisse de loyer à l'ensemble de son parc locatif, même (et surtout en fait) aux résidences les plus rentables, en cas de déficit sur les autres résidences exploitées.

Nous vous passons les multiples péripéties qui ont suivi. L'affaire est toujours en cours mais M. et son mari, ainsi que plusieurs centaines de propriétaires lésés, sont dans une démarche de reprise en direct de la résidence. En effet, ils peuvent dorénavant résilier le bail commercial puisqu'il aura bientôt 9 ans avec ce nouvel exploitant. Mais résilier un bail commercial dans le cadre de l'exploitation d'une résidence de services ne s'avère pas si simple, et l'affaire est entre les mains d'un avocat. Devant eux, des mois, peut-être des années de procédure.

Vendre le bien serait la solution pensez-vous ? Oui, et ils auraient aimé le faire depuis longtemps ! Mais là encore mauvaise surprise... Ils ont acheté 70 000 euros un studio qui vaut en réalité 55 000 euros et encore, s'il se vend bien.

Nous avons souhaité vous relater cette anecdote parce qu'elle est emblématique et très révélatrice des difficultés que vous pouvez rencontrer dans ce secteur.

M. et son époux ont fait des erreurs que font beaucoup de jeunes investisseurs. Voici les leçons qu'ils ont tirées, afin de vous aider à ne pas les reproduire :

- Les vendeurs de ce type de produits de défiscalisation ne sont pas des spécialistes de l'immobilier, mais des spécialistes de produits financiers.
- Les contrats sont ficelés par des spécialistes du droit, et il faut vraiment être calé pour comprendre exactement dans quoi vous vous embarquez.
- Vous êtes face à des gros groupes de constructeurs, organisés et parfaitement au fait des subtilités juridiques.
- Investir dans de tels produits est envisageable, mais il faut étudier par vous-même l'investisse-

ment proposé (prix du marché, emplacement, demande locative), et ne pas vous fier aux seuls dires du commercial.

Scandales

Le milieu de la défiscalisation immobilière a en effet été secoué de nombreux scandales et dysfonctionnements.

Les produits de défiscalisation existent depuis longtemps. Mais le constat est le suivant : le secteur connaît des dérives depuis 2003.

En 2003, le climat immobilier n'est pas au beau fixe. Pour soutenir le secteur immobilier et les constructeurs, l'Etat met en place des dispositifs fiscaux visant à encourager l'investissement locatif des particuliers. C'est ainsi que naît la loi de ROBIEN (remplacée en 2009 par la loi Scellier).

La formule a du succès. Des centaines de résidences sont construites. Mais le succès est tel qu'en réalité il y a plus de biens immobiliers construits en DE ROBIEN que de demandes locatives.

De plus, les constructeurs ont souvent investi dans des zones rurales où le prix du foncier est moins cher. Mais la demande locative est quasi inexistante ! Résultat, des centaines de particuliers se retrouvent avec des biens immobiliers qui ne sont pas loués. Or sans locataire, pas d'avantage fiscal. C'est la banqueroute assurée pour le particulier.

Début 2009, l'Etat prend conscience de l'existence de certaines dérives. Il restreint alors le dispositif fiscal en le concentrant sur des zones plutôt urbaines où il existe un réel besoin de logements : c'est la naissance du dispositif SCCELLIER. Cependant, le dispositif reste imparfait et on constate que des villes qui connaissent une faible demande locative restent concernées par le dispositif.

Qu'importe, l'objectif des gouvernements successifs est de soutenir l'activité immobilière grâce aux dispositifs fiscaux. A l'époque, un banquier tire la sonnette d'alarme en précisant que les différents dispositifs fiscaux présentent des risques non négligeables pour les particuliers investisseurs. Il estime que les promoteurs n'ont pas assez étudié la demande locative des zones sur lesquelles ils



construisent. De plus, la loi ne présente pas assez de garde-fous pour protéger les investisseurs.

Résultat : Il est licencié. En effet, la banque pour laquelle il travaille est partenaire de l'Etat sur ce programme de relance économique. Or nous sommes en 2009, juste après la grande crise économique des subprimes de 2008, et le soutien au secteur du BTP et de l'immobilier est plus qu'essentiel !

Le but ici n'est pas de jeter l'opprobre sur tous les dispositifs, mais d'attirer votre attention sur le fait que la plus grande prudence reste de mise lorsqu'on envisage d'investir dans un de ces produits. Car ne nous y trompons pas, il s'agit d'abord d'investir dans un produit financier plutôt qu'immobilier.

De nombreuses dérives ont été constatées, principalement sur les produits De Robien, Scellier, mais aussi dans le domaine des investissements en résidence de services avec un dispositif en LMNP.

Les principales problématiques rencontrées sont les suivantes :

- **Des méthodes de vente parfois agressives** qui ne laissent pas aux investisseurs le temps de réfléchir à la pertinence de leur investissement. Rappelez-vous notre anecdote... Un vendeur sonne à votre porte à 20h30 et reste chez vous jusqu'à minuit. A la fin, vous êtes tellement fatigué que vous signez.

- **Des biens immobiliers souvent surévalués.**

Les vendeurs justifient ce surcoût en expliquant qu'un ensemble de services accompagnent le bien immobilier. Mais quel est l'intérêt d'avoir 10% de réduction d'impôts si c'est pour payer un bien immobilier 30% plus cher que le marché ?

- **Des faillites de l'exploitant** qui laissent les propriétaires sans versement de loyers. Quand un autre exploitant se présente, il demande évidemment une baisse conséquente des loyers versés pour pouvoir faire face à la reprise de la résidence. Les propriétaires se retrouvent pris en étau : c'est soit l'absence totale de loyer, soit un loyer revu à la baisse et donc une rentabilité impactée.

- **Les zones géographiques** sur lesquelles sont situés les biens immobiliers peuvent être médiocres, et par conséquent vous faire rencontrer un problème de demandes locatives.

- **Des constructions réalisées en masse**, en rognant sur les coûts. Par conséquent, des biens immobiliers de qualité parfois médiocre et/ou avec un rapport qualité prix peu intéressant.

- **Des constructions qui ne correspondent pas aux besoins du secteur.** Par exemple, il n'est pas rare que des promoteurs aient construit des bâtiments ne comportant que des studios, dans des zones rurales où la demande locative concerne principalement des familles.

- **Les biens sont invendables en l'état (en particulier pour les résidences avec dispositif médical, etc.)**

Ces problèmes ont d'autant plus d'impact pour les investisseurs que certains dispositifs fiscaux sont assujettis à la mise en location du bien immobilier dans les 12 mois suivant la construction. Certains biens sont tellement déconnectés du marché qu'ils ne trouvent pas de locataires. Pour l'investisseur, le mauvais coup est donc double : non seulement il ne perçoit pas de loyers, mais en plus il ne peut pas disposer de l'avantage fiscal puisqu'il faudrait que le bien immobilier soit loué pour que ce soit le cas !

Concernant plus spécifiquement les résidences de services proposées en régime LMNP ou Censi-Bouvard, les problématiques sont diverses mais récurrentes :

Dans les résidences d'affaires : Les résidences d'affaires offrent à la location des biens immobiliers aux hommes d'affaires de passage. Ces logements peuvent être loués pour une nuit ou jusqu'à plusieurs semaines. Elles offrent aux locataires un certain nombre de services : restauration, réception, entretien des locaux. Les résidences bien positionnées sur les grandes villes sont rentables. Mais d'autres zones, là où l'emplacement a été moins réfléchi, sont très fortement impactées par un manque de rentabilité. De plus, les résidences subissent de plein fouet la concurrence de plateformes de type Airbnb. Résultat, les exploitants renégocient les baux commerciaux avec les propriétaires en demandant une forte baisse des loyers. L'investissement est donc tout de suite beaucoup moins rentable. En effet, si le bail commercial garantit le versement d'un loyer, il n'en garantit pas son montant ! Et là, c'est votre rentabilité qui fond comme neige au soleil !

Dans les résidences de seniors : Deux formes existent : des résidences pour les personnes âgées dépendantes (EPHAD), et des résidences pour les seniors valides. Concernant les EPHAD, ces résidences nécessitent du matériel médical adapté, du personnel formé, et des normes strictes. La demande ne connaît pas la crise, mais les ouvertures se font avec une grande parcimonie car les autorisations administratives sont difficiles à obtenir. Ces résidences ont de lourdes charges à supporter en raison de leur caractère médicalisé. Mieux vaut bien sélectionner l'exploitant en s'assurant de son expérience dans le secteur et de sa solidité à faire face aux lourdes charges.

Dans les résidences étudiantes : les problématiques rencontrées sont les suivantes : des loyers plus élevés que dans le secteur privé, des charges importantes en raison des services offerts, et un turn-over fréquent des étudiants. Résultat : la rentabilité promise n'est souvent jamais atteinte car les loyers sont renégociés à la baisse, une fois les contrats signés, pour faire face aux charges.

Dans les résidences de loisirs : Les résidences de loisirs offrent des biens immobiliers à la location pour les vacances, par exemple. Là encore, l'emplacement et la sélection de l'exploitant sont des critères de premier ordre. Les coûts des infrastructures et des services offerts sont importants. Certains

exploitants ont construit ces résidences dans des zones où la clientèle touristique n'est absolument pas au rendez-vous. Autre problème : les loyers étant importants, elles souffrent également de la concurrence de plateformes de location courte durée. Conséquence : des loyers souvent revus à la baisse par l'exploitant. Pire, certains exploitants font faillite, laissant des résidences entières à l'abandon. Faute d'entretien, les biens se dégradent. Ils ne sont plus repris par un autre exploitant, et ne sont pas vendables en l'état. Tout le monde y perd. L'investisseur particulier le premier.

Pourquoi tous ces dysfonctionnements ? Il existe plusieurs facteurs.

D'abord il y a la **complexité des produits**. Le souscripteur achète un produit financier complexe dont les subtilités lui échappent à 98%. Grosso modo, si vous n'êtes pas un spécialiste de la fiscalité et des produits financiers, il y aura forcément des incompréhensions et des zones d'ombre.

Les zones sur lesquelles vous investissez sont vite sujettes à saturation du marché locatif. D'autre part, il est essentiel de bien connaître le secteur mais aussi les capacités et les références de l'exploitant.

Enfin, ne perdez pas de vue que certains produits de défiscalisation ont été mis en place pour soutenir le secteur du bâtiment plus que pour soutenir les investisseurs. Résultat : on rencontre souvent une concentration de biens immobiliers sur un même secteur, ce qui entraîne une offre locative supérieure à la demande. Et donc, des difficultés à louer.

Mais alors, comment s'y retrouver ? En commençant par ne pas faire l'erreur que font 95% des investisseurs.

Ce que vous ne devez pas perdre de vue

L'erreur fondamentale de la plupart des personnes qui investissent dans les produits de défiscalisation est d'oublier qu'elles investissent dans un PRODUIT et non dans un BIEN immobilier « classique ».

Le premier conseil est donc de ne jamais perdre de vue que vous investissez dans un produit financier ! Or un produit financier comporte des risques beau-

coup plus importants que l'immobilier. C'est un peu comme investir dans des actions en bourse. Vous savez que vous pouvez faire jackpot, comme tout perdre. La prudence est donc de mise.

Ensuite, l'investissement dans un produit de défiscalisation doit se faire à petite dose. N'investissez pas toutes vos capacités d'endettement ou toute votre épargne ! Il doit faire partie d'une diversification du patrimoine mais ne **jamais** représenter plus de 10% de vos avoirs ou de votre capacité d'endettement !

Cela vous paraît peut-être évident, mais les faits divers prouvent malheureusement que personne n'est à l'abri. Dans les années 2000, le plus gros scandale immobilier éclate. APOLLONIA, une société spécialisée dans la défiscalisation immobilière, est soupçonnée d'escroquerie. Des milliers de personnes se plaignent d'avoir été flouées. Elles ont investi toutes leurs économies dans 2, 4, parfois 10 appartements vendus par cette société. Résultat : de 600 000 à 2 millions d'euros de dettes PAR FOYER !

APOLLONIA proposait à ses clients de défiscaliser une partie de leurs revenus en investissant dans l'immobilier locatif. Cette société avait le soutien des banques et des notaires. Les investisseurs avaient donc parfaitement confiance, d'autant qu'on leur vendait un service sur-mesure. Les revenus locatifs et les avantages fiscaux devaient largement couvrir l'opération. Ces investissements ont été vendus principalement à des cadres et des professions libérales. Notamment beaucoup de médecins. Or, les biens ont été largement surévalués et achetés bien plus chers que le marché. Sans parler des loyers qui étaient largement surévalués.

Cette anecdote prouve deux choses : d'une, que tout le monde est concerné, même les personnes ayant la tête sur les épaules comme les médecins. De deux, que si ces personnes n'avaient pas investi la totalité de leurs économies ou de leur capacité d'endettement, la situation n'aurait pas été si catastrophique.

Un mauvais investissement, ça arrive à tout le monde. Et il est toujours possible de s'en sortir. Mais quand l'investissement catastrophe se répète sur 10 appartements, parfois dans la MEME résidence, c'est la banqueroute assurée.

Retenez : on ne met jamais tous ses œufs dans le même panier !

Ces investissements doivent donc ne concerner que 5 à 10% maximum de vos avoirs financiers. Vous devez également avoir conscience que vous vous engagez ici sur du long terme. Nous ne sommes pas dans un investissement classique. Dans un achat immobilier classique, si vous vous apercevez que votre investissement n'est pas aussi bon que ce que vous aviez prévu, vous pouvez le vendre quand bon vous semble. Or dans les produits de défiscalisation, vous êtes tenu à une certaine durée de détention pour bénéficier de l'avantage fiscal. Si vous vendez avant, vous perdez tout. Et vous ne pouvez pas faire ce que vous voulez, vous perdez votre liberté en tant que propriétaire (loyers plafonnés, conditions de ressources des locataires)

Alors quelles précautions prendre ?

Comme pour tout investissement, qui plus est un investissement financier à fort potentiel de risque, l'information reste votre arme maîtresse. Avant d'investir dans un produit de défiscalisation, vous devez vous informer en profondeur sur les différents intervenants, mais également sur le contenu précis des contrats proposés.

Voici une liste non exhaustive des points spécifiques à contrôler :

- Vous informer sur la réputation et les références du promoteur (celui qui assure et finance la construction) et de l'exploitant (celui qui va gérer).
- Vérifier s'ils disposent des assurances obligatoires de responsabilité civile professionnelle et de garantie financière.
- Vérifier qu'ils appartiennent à une organisation professionnelle qui dispose d'une chartre de bonne conduite (ANACOFI, FPI).
- Vérifier dans le permis de construire que les lots peuvent être reconvertis en locaux d'habitation classique (dans le cas où vous auriez besoin de sortir du dispositif de résidence de services, par exemple).



- Comme pour un investissement immobilier classique, vérifier l'implantation géographique et la cohérence avec le bien dans lequel vous allez investir. Par exemple, si vous investissez dans un studio en Pinel, vérifiez que ce type de surface trouvera preneur. Si la zone n'est habitée que par des familles avec enfants, votre studio trouvera difficilement un locataire. Si vous investissez dans une résidence de tourisme, vérifiez que... les touristes seront au RDV. Ça peut paraître évident, mais nombreux sont ceux qui s'appuient sur les dires du promoteur. Ils pensent que s'il construit ici, c'est que la demande existe, c'est son métier il s'y connaît... Certes, c'est ce que nous sommes en droit d'espérer, pourtant la réalité a malheureusement prouvé le contraire à de nombreux investisseurs.
- Vérifier les prix du marché. Faire attention à ne pas payer votre investissement le double des prix du secteur.
- Idem pour le loyer mentionné au contrat de bail. Vérifier qu'il n'est pas surévalué et qu'il colle à la réalité. Le risque est de ne pas trouver de locataire. Il préférera se diriger vers un loyer moins cher.

- Comme pour un investissement classique, vérifier la demande locative et calculer votre rentabilité sans intégrer l'avantage fiscal.
- Vous rendre sur place pour vous rendre compte de la réalité et du dynamisme du marché immobilier. Il ne nous viendrait pas à l'esprit d'investir dans un appartement uniquement par téléphone, c'est exactement pareil dans ce cas-là !
- Faire une étude approfondie du gestionnaire si vous investissez dans une résidence de services. Quelle est son expérience dans la gestion de ce type d'exploitation ? Sa solidité financière ? Quels sont ses comptes prévisionnels ?
- Quel est le taux de remplissage des autres résidences gérées par ce gestionnaire ? Connaissent-elles des difficultés ?
- Lire attentivement le règlement de copropriété.
- Faire lire à un avocat ou un notaire les clauses du bail qui vous est proposé.
- Vous assurer également d'être capable de conserver ce bien immobilier sur 20 ans. Ce type d'investissement s'effectue à long terme !
- Cet investissement ne doit concerner que 10% de vos capacités.

Trop d'investisseurs ont fait l'erreur de s'en remettre les yeux fermés au conseiller qui leur vend le produit de défiscalisation. Or, vous devez agir comme pour tout investissement immobilier : étudier le marché, les prix du secteur, la rentabilité, les sorties de bail possibles. Et un travail supplémentaire vous attend, puisque vous devrez également étudier la fiabilité et le sérieux du promoteur et de l'exploitant.

Le but ici n'est pas d'être pessimiste, mais d'attirer votre attention sur la spécificité du produit. Investir dans un produit de défiscalisation n'est pas une démarche anodine et comporte des risques bien plus importants qu'un « simple » investissement dans l'immobilier.

Car vous devez comprendre la chose suivante.

Il y a une différence entre vouloir défiscaliser et vouloir investir dans l'immobilier pour acquérir son indépendance. Bien entendu, l'objectif est d'investir dans l'immobilier en optimisant sa fiscalité. Mais, lorsque vous cherchez à construire ou à agrandir votre patrimoine immobilier, la défiscalisation ne doit être perçue que comme la cerise sur le gâteau.

Ce que nous voulons dire est que si votre but premier est de défiscaliser vos revenus, de multiples solutions existent : l'investissement dans les SOFICA, les dons aux associations, le groupement forestier, le Plan d'Epargne Retraite, l'investissement dans certaines PME.

En revanche, si votre but est d'investir dans l'immobilier et, cerise sur le gâteau, de profiter d'une défiscalisation, les produits de défiscalisation existent mais comportent des risques importants à ne pas négliger.

D'autre part, tout au long de votre investissement, vous allez dépendre fortement d'acteurs extérieurs (promoteur, exploitant) que vous ne maîtrisez pas. Autant connaître le sérieux de votre partenaire dès le départ. Mais aussi avoir conscience qu'il peut faillir. Vous devez avoir les reins assez solides pour supporter cette éventualité.

C'est donc une option dans laquelle vous devez vous engager avec prudence. Car un gain fiscal c'est bien, mais ça ne compensera pas les conséquences d'un mauvais investissement !

Surtout, il existe d'autres manières, parfois bien plus simples et plus « secure » pour défiscaliser votre investissement immobilier ! Nous vous les présentons, mais vous verrez que vous les connaissez déjà !

Les vraies solutions pour défiscaliser !

Les solutions pour défiscaliser (ou du moins pour optimiser la fiscalité de votre investissement) existent et sont souvent beaucoup plus simples, plus sûres et plus contrôlables que certains produits de défiscalisation qui cumulent contraintes et risques.

Les dispositifs MALRAUX et Monuments Historiques

Ces dispositifs, dont nous avons parlé en début de dossier, semblent pertinents et moins risqués. En effet, dans ce cas de figure, vous faites l'acquisition d'un bien immobilier classé que vous vous engagez à rénover. Vous devenez propriétaire d'un patrimoine de très haute qualité avec une grande valeur ajoutée qui vous permet d'effacer jusqu'à 30 000 euros d'impôts. Les contreparties sont de devoir rénover le bien et de le louer pendant 9 ans à titre de résidence principale. Mais contrairement aux dispositifs Pinel, il n'y a aucune limite de ressources du locataire ou de plafonnement du loyer. Et, chose importante, vous ne dépendez pas d'un exploitant externe.

Certes, ces dispositifs vous contraignent à effectuer de lourds travaux et à vous restreindre à un petit marché, car le nombre de biens immobiliers concernés est moins important.

Cependant, ils vous permettent de faire l'acquisition d'un patrimoine immobilier à forte valeur ajoutée. C'est une partie du patrimoine français dont vous faites ainsi l'acquisition, avec une défiscalisation en prime ! De plus, vous gardez la main sur la sélection du lieu, la fixation du loyer et la recherche du locataire. Vous gardez ainsi le contrôle sur votre investissement.



Déficit foncier

L'une des solutions les plus efficaces et la plus évidente pour défiscaliser reste de faire des TRAVAUX de rénovation et d'amélioration, afin de dégager du déficit foncier.

Le principe est simple : vous achetez un bien immobilier ancien qui nécessite des travaux. Si les travaux effectués et les charges sont supérieurs aux revenus locatifs encaissés, vous dégagez un déficit foncier. Ce déficit est déductible de vos autres revenus dans la limite de 10 700 euros par an. De plus, s'il est supérieur à cette limite de 10 700 euros, l'excédent est reportable sur les loyers pendant dix ans.

Attention :

Les travaux de construction et d'agrandissement ne sont pas concernés par ce système. Les travaux doivent être effectués sur des locaux d'habitation. Les travaux dans les locaux commerciaux ne sont pas concernés par ce dispositif.

Note : Attention, avec la mise en place du prélèvement à la source, ce système peut connaître des modifications. Rapprochez-vous de votre Centre des Impôts pour mieux vous renseigner en fonction de votre situation personnelle et de vos projets.

Le principe est simple : plus vous avez de charges, plus vous êtes gagnant fiscalement. Ce système est d'autant plus intéressant que votre taux marginal d'imposition est important.

Ce système est pertinent car il vous laisse toute liberté dans la sélection de l'emplacement du bien immobilier mais également dans la sélection du locataire. Vous avez la possibilité de faire l'acquisition de ce bien immobilier sur vos revenus propres, ou en SCI à l'IR.

Attention :

Le déficit foncier n'est pas possible en SCI à l'IS.

Les points forts d'un déficit foncier sont les suivants :

- Vous achetez dans l'ancien à rénover, le coût d'acquisition est donc moins élevé que dans le neuf (contrairement aux résidences de services par exemple). De plus, les frais de notaire seront moins élevés, car ils seront calculés sur le prix de vente du bien à rénover, sans inclure les travaux,
- Vous n'avez pas de durée de détention minimum du bien,
- Vous n'êtes pas restreint à acheter dans une zone géographique spécifique (contrairement aux PINEL ou aux MALRAUX),
- Vous n'êtes soumis à aucune condition de ressources du locataire ou de plafonnement de loyer (contrairement au PINEL),
- Les travaux peuvent être réalisés par des artisans que vous choisissez vous-même, ce qui vous permet de sérieuses économies (contrairement aux dispositifs MALRAUX ou MONUMENTS HISTORIQUES où vous devez faire réaliser les travaux par les Architectes des Bâtiments de France),
- Le déficit foncier est déductible dans la limite de 10 700 euros sur le revenu global la première année, sous certaines conditions (voir plus bas). Le surplus éventuel est déductible des revenus fonciers des 10 années suivantes,
- La plus-value à la revente est importante, car le bien immobilier aura été valorisé par les travaux effectués.

Seules obligations du déficit foncier :

- Les travaux doivent être de rénovation et d'amélioration et NON des travaux de construction ou d'agrandissement.
- Le bien doit être loué 3 ans.
- Vous devez faire votre déclaration au régime réel.

Créer du déficit foncier est donc une façon simple et idéale de défiscaliser ses revenus : vous restez le maître de votre investissement et n'êtes dépendant de personne.

Vous avez bien-entendu au préalable sélectionné le bien immobilier avec attention (emplacement, demande locative, rentabilité).

Une fois le déficit foncier épuisé (après 5 ou 6 ans de détention du bien par exemple), vous revendez le bien et faites la même opération sur un autre appartement.

D'autres solutions existent. Ces solutions vous permettent non pas de défiscaliser vos revenus mais du moins, de vous constituer un patrimoine immobilier sans alourdir vos impôts. Ce qui n'est pas si mal.

Solutions pour OPTIMISER SA FISCALITÉ : LMNP et SCI à l'IS

LMNP et LMP

Le statut en LMNP signifie Loueur Meublé Non Professionnel et **LMP**, Loueur Meublé Professionnel.

Comme son nom l'indique, le LMNP s'applique aux personnes qui louent un bien immobilier en meublé. Par meublé, nous entendons que le locataire doit disposer de tous les éléments lui permettant d'y vivre. Il n'a plus que ses valises avec ses effets personnels à poser.

Pour bénéficier du statut LMNP, outre le fait que le bien soit meublé, vous devez respecter les conditions suivantes :

- Les recettes locatives ne doivent pas dépasser 23 000 euros par an
- Ou ne doivent pas dépasser 50% de l'ensemble de vos autres revenus. Sinon, l'activité de loueur en meublé serait considérée comme principale et engendrerait un basculement vers le régime LMP.

Les revenus locatifs dans le cadre du régime LMNP sont considérés fiscalement comme des Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC).

Dans le régime LMNP, vous avez deux options :

- Le régime MICRO BIC, si vos revenus locatifs sont inférieurs à 70 000 euros. Dans ce cas, un abattement automatique de 50% des recettes loca-

tives vous est consenti. En revanche, impossible pour vous de déduire autre chose de vos revenus locatifs. Cette option est donc intéressante uniquement si vos charges sont faibles et ne dépassent pas les 50% d'abattement consentis.

- Le régime RÉEL est valable si vos recettes locatives sont supérieures à 70 000 euros, ou si vous choisissez expressément cette option. Dans le cadre du régime réel, pas d'abattement forfaitaire mais la possibilité de déduire toutes vos charges (intérêts, assurances, taxes, travaux). De plus, vous pouvez déduire l'amortissement du bien. Cela signifie que vous pouvez déduire des recettes locatives une partie du prix du bien. Cette formule permet de réduire significativement les recettes locatives déclarées, voire de les mettre à zéro. Si zéro recette, votre imposition ne sera pas impactée.

Le statut LMP signifie Loueur Meublé Professionnel. Jusqu'au début 2018, vous deviez cumuler deux conditions pour bénéficier de ce statut :

- Être inscrit au Registre du Commerce et des Sociétés
- Avoir plus de 23 000 euros de recettes locatives et/ou que ces recettes dépassent le total de tous vos autres revenus.



Note :

En février 2018, l'inscription obligatoire au RCS (Registre du Commerce et des Sociétés) a été jugée comme non-conforme à la Constitution par décision du Conseil Constitutionnel. Cette première obligation pourrait ne plus avoir lieu d'être, mais il semble qu'il existe encore un certain flou juridique sur cette question.

Le magazine Le Particulier dans son numéro n° 1146 a analysé cette loi et donne le conseil suivant : « *Des greffes de tribunaux de commerce refusent cette inscription au RCS dans la mesure où la location meublée est considérée comme une activité civile et non commerciale. De fait, les contribuables n'ont d'autre choix que de présenter au fisc une copie de la décision de refus pour justifier qu'ils ont demandé l'immatriculation. Reste au législateur à rectifier cette aberration.* »

Dans le cadre du régime LMP, vous êtes considéré comme un professionnel, une véritable entreprise. A ce titre, vous avez une obligation comptable. L'exercice s'avérant délicat (à moins que vous n'ayez des compétences professionnelles dans le domaine), il est fortement conseillé de passer par un avocat spécialisé ou un comptable pour réaliser vos déclarations en LMP.

Le LMP vous offre deux options :

- **MICRO BIC.** Ce régime s'applique si vos recettes ne dépassent pas 70 000 euros par an. Dans ce cas, vous bénéficiez d'un abattement forfaitaire de 50%. Toujours pareil, cette option vaut si vos charges sont faibles.
- **RÉEL.** Le régime du réel s'applique si vous le choisissez expressément, ou si vos recettes locatives dépassent 70 000 euros par an. Ici, toutes les charges sont déductibles. Une fois que toutes les charges sont déduites, vous pouvez également déduire l'amortissement du bien des recettes locatives.

Résultat, vos revenus locatifs sont diminués d'autant et sont (ou presque) à zéro. Qui dit recettes proches de zéro dit peu de fiscalité.

De plus, s'il y a déficit (c'est-à-dire si vos charges sont supérieures aux revenus locatifs), le déficit est imputable sur le revenu global.

Mais le statut de LMP bénéficie d'autres avantages :

- Une exonération totale de plus-value immobilière si les recettes locatives sont inférieures à 90 000 euros par an.
- Une exonération partielle si elles sont comprises entre 90 000 et 126 000 euros.
- Pas d'impôt sur la Fortune Immobilière (qui a remplacé le célèbre ISF en 2018) si les revenus locatifs excèdent 23 000 euros par an ou dépassent la moitié des autres revenus.

SCI à l'impôt sur les sociétés (IS)

Attention, la SCI à l'IS ne permet de défiscaliser. Cependant, ce mécanisme permet d'optimiser sa fiscalité, ce qui n'est pas si mal. Il est souvent préférable d'opter pour un très bon investissement immobilier avec une fiscalité neutralisée, plutôt que pour un mauvais investissement avec de la défiscalisation !

Dans certains cas, acheter un bien immobilier via une SCI à l'IS peut être très intéressant fiscalement. Mais attention, la SCI à l'IS ne convient pas à toutes les situations. Il est d'autant plus important de bien se renseigner selon son profil et son patrimoine, que le choix de la SCI à l'IS est irrévocable !

Pour rappel, une SCI est une Société Civile Immobilière. C'est une société ayant pour objet l'immobilier. La SCI permet la détention d'un bien immobilier par plusieurs personnes. Elle doit donc être créée avec au minimum deux associés. Elle est idéale dans le cadre de la transmission du patrimoine. Elle est régie par des statuts définis librement.

Elle nécessite des obligations notamment juridiques et comptables : assemblée générale annuelle, comptabilité...

Mais intéressons-nous à ses attributs fiscaux.

Ce qui est distingué dans le cadre d'une SCI à l'IS ce sont : les associés et la société elle-même.

La société va être imposée dans tous les cas à l'impôt sur les sociétés. Ce qui est imposable, c'est le résultat de la société. Ce résultat se détermine de la même manière que les Bénéfices Industriels et Commerciaux, c'est-à-dire que l'on peut déduire des revenus locatifs :

- Toutes les charges (travaux, taxes, assurances)
- L'amortissement du bien.

Cela permet de réduire drastiquement les bénéfices imposables de la société, et du même coup l'impôt.

Sur ce résultat net obtenu, l'impôt sur les sociétés s'applique :

- 15% si les bénéfices sont inférieurs à 38 120 euros
- 28% si les bénéfices sont compris entre 38 120 euros et 500 000 euros
- 33,3 % si les bénéfices sont supérieurs à 500 000 euros

Voilà pour l'impôt payé par la SCI. Mais qu'en est-il des associés qui la composent ? C'est la force de la SCI.

En effet, si en tant qu'associé, vous choisissez de ne pas vous verser de dividendes, les associés ne sont tout bonnement pas imposés sur leurs revenus personnels. Seule la SCI sera imposée selon les barèmes vus précédemment.

Par conséquent, plus votre taux marginal d'imposition personnel est élevé, plus la SCI à l'IS est intéressante.

Attention cependant, ne perdez pas de vue que si la SCI à l'IS permet de neutraliser l'impôt le temps de la détention du bien immobilier, elle engendre une fiscalité plus lourde lors de la revente. En effet, la SCI à l'IS ne bénéficie pas de la décote sur la durée de détention, car elle est soumise au régime des plus-values professionnelles.

Pour résumer, la SCI à l'IS vous permettra d'optimiser formidablement votre imposition si :

- Votre taux marginal d'imposition est important,
- Vous ne souhaitez pas revendre le bien immobilier rapidement,
- Vous ne comptez pas vous verser de dividendes.

Investir à l'étranger

Investir à l'étranger est parfois la bonne solution pour cumuler achat immobilier ultra-rentable et fiscalité optimum !

Attention : investir à l'étranger c'est bien, mais ne vous laissez pas aveugler par la seule perspective de la rentabilité. Veillez à privilégier également un cadre juridique protecteur au moment de l'achat.

Nous invitons toutes les personnes qui souhaitent investir à l'étranger à découvrir notre *Club Immobilier International* [en cliquant ici](#).

Investir dans un produit de défiscalisation peut être tentant, mais vous devez le faire avec prudence, parcimonie, et surtout en toute connaissance des risques inhérents à ce type d'investissement. Nous

espérons que ce numéro vous aura permis d'y voir plus clair, et vous aura apporté les informations nécessaires.

La plus sûre des options est d'investir dans un bien ancien, à l'emplacement idéal, et d'y effectuer de gros travaux. Et si cela vous fait peur, il vous reste toujours la possibilité d'optimiser au maximum l'incidence fiscale de votre achat avec les systèmes de LMNP ou de SCI à l'IS.

Car n'oubliez jamais qu'une bonne défiscalisation ne remplacera jamais un bon investissement.

Maud FOUCAUT

Sources :

www.service-public.fr

www.notaires.fr

Magazine Le Revenu Mars 2018

Magazine Que choisir numéro 146 avril 2017

Magazine Que choisir numéro 145 janvier 2017

www.independancefinanciere.fr

www.patrimoine.lesechos.fr

www.lois-fiscales.com

www.leparticulier.lefigaro.fr

Magazine Le Particulier n°1088

Reportage Spéciales Investigations Canal + 2010 : Les Nouveaux Pièges de l'Immobilier.

www.netinvestissement.fr





Cas pratiques

Il peut parfois être difficile de repérer un investissement ultra-rentable lorsque l'on étudie les petites annonces immobilières.

Nous analysons donc chaque mois des annonces, afin de vous montrer notre méthode pour étudier et analyser rapidement des offres de biens.

Pour nous prêter à cet exercice, nous avons sélectionné des offres sur divers sites d'annonces, notamment, ce mois-ci, sur Leboncoin. Nous vous montrons comment faire rapidement le tri entre celles qui sont rentables et celles que vous devez fuir.

Nous vous révélons notre démarche ainsi que nos conclusions sur ces petites annonces immobilières.

Toutefois, il y a des pièges dans lesquels il vaut mieux ne pas tomber. Nous vous les dévoilons pour que vous puissiez les contourner aisément. Vous verrez qu'un coup de cœur n'est pas toujours un bon indicateur de la rentabilité d'un bien...

Pour ce numéro, nous avons sélectionné divers biens un peu partout en France.

Grâce à quelques calculs et à des astuces simples, vous saurez donc si une petite annonce doit retenir votre attention ou pas.

Vous n'aurez donc plus qu'à appliquer la méthode pour trouver votre prochain investissement ultra-rentable !

Immeuble de 4 appartements à Masevaux

FICHE TECHNIQUE

Ville : Masevaux-Niederbruck (Haut-Rhin)

Type de bien : Immeuble de rapport composé d'un local commercial et de 4 appartements

Surface : 350 m²

Prix de vente affiché : 165 000 euros

Frais de notaire : 13 200 euros

Travaux : 65 000 euros

Estimation de la taxe foncière :

1 500 euros

Charges annuelles : 500 euros non récupérables

Loyer mensuel : 2 220 euros

Loyer annuel : 26 640 euros

Rentabilité brute : 26 640 euros /
165 000 euros = 16,1 %

Rentabilité nette : $(26\,640 - 1\,500 - 500) /$
 $(165\,000 + 13\,200 + 65\,000) = 10,1 \%$

Financement

Prêt de 243 200 euros sur 20 ans
au taux de 1,6%, plus assurance à
0,36% : mensualités de 1 258 euros

Cash-flow mensuel : 795 euros

Amortissement de l'emprunt de 243
200 euros sur 20 ans, et scénario de
revente au prix d'achat + travaux au
bout de 5 ans

Capital restant dû : 189 486 euros

Gain en capital si revente au prix
d'achat + travaux : 40 514 euros

Cash-flow dégagé sur 5 ans :

47 700 euros

Apport pour un prochain

investissement : 88 214 euros



L'avis de la rédaction :

Cet immeuble de rapport est situé dans la commune de Masevaux-Niederbruck, dans le département du Haut-Rhin. A seulement 30 minutes de Belfort et à peine un peu plus de Mulhouse, la commune est bien placée au sein de la région Grand-Est.

Le nombre d'habitants de la ville est stable depuis la fin des années 1980, ce qui nous rassure tout de suite sur la possibilité de louer les appartements de l'immeuble. La commune dispose de plus d'un collège et d'un lycée.

L'immeuble est idéalement situé, en plein cœur de la rue piétonne.

Il se compose notamment :

- D'un local commercial au rez-de-chaussée : depuis plusieurs années, celui-ci est loué 330 euros (hors charges) à un cabinet vétérinaire. D'après nos informations, le bail commercial 3/6/9 se terminera en 2021. Le loyer actuel étant plutôt bas pour le marché, le terme du bail pourra être une bonne opportunité d'augmenter le loyer, en le faisant passer de 330 euros à 450 euros par mois.
- D'un appartement T3 au rez-de-chaussée : le principal atout est le jardin dont disposera le locataire, à l'arrière du bâtiment. Cet appartement est à rénover. Il pourra ensuite être loué 450 euros (hors charges) par mois.

- D'un appartement T6 au 1^{er} étage : idéal pour une grande famille ! Sa valeur locative est estimée à 700 euros (hors charges) par mois. En effet, cet appartement est très attractif : garage accessible directement depuis l'appartement, terrasse, etc. Mais, par prudence, nous avons retenu une hypothèse de 600 euros dans nos calculs.
- D'un appartement T2 au 2^e étage : il semble en bon état. Améliorer la cuisine et la salle de bains pourrait être un plus.
- D'un appartement T3 au 2^e étage : il est en bon état aussi, mais un rafraîchissement de la cuisine et de la salle de bains permettrait de le louer encore plus facilement.

Il faudra prévoir un budget travaux de 65 000 euros. Ainsi, les appartements seront haut-de-gamme, avec une qualité bien supérieure à ce qui est proposé actuellement à la location dans le secteur.

Cela vous permettra de choisir avec soin vos locataires, car vous aurez beaucoup de demandes.

Le propriétaire actuel a décidé de mettre en vente ce bien car il a rapidement besoin de liquidités. En étant très réactif et en vous positionnant vite, vous mettrez toutes les chances de votre côté pour réussir l'acquisition de cet immeuble rentable !

En effet, la rentabilité nette est de plus de 10% et le cash-flow mensuel de presque 800 euros. Ce bien semble donc être une très bonne affaire : en le revendant au bout de 5 ans, vous pourriez dégager 88 000 euros !

Appartement T4 à Aix-en-Provence

FICHE TECHNIQUE

Ville : Aix-en-Provence (Bouches-du-Rhône)

Type de bien : Appartement T3

Surface : 60 m²

Prix de vente affiché : 232 000 euros

Frais de notaire : 18 560 euros

Travaux : 3 000 euros

Taxe foncière : 650 euros

Charges annuelles : 300 euros non récupérables

Loyer mensuel : 1 500 euros

Loyer annuel : 18 000 euros

Rentabilité brute : 18 000 euros /
232 000 euros = 7,8 %

Rentabilité nette : (18 000 – 650 – 300) /
(232 000 + 18 560 + 3 000) = 6,7 %

Financement

Prêt de 253 560 euros sur 20 ans au taux de 1,6%, plus assurance à 0,36% :

mensualités de 1 311 euros

Cash-flow mensuel : 110 euros

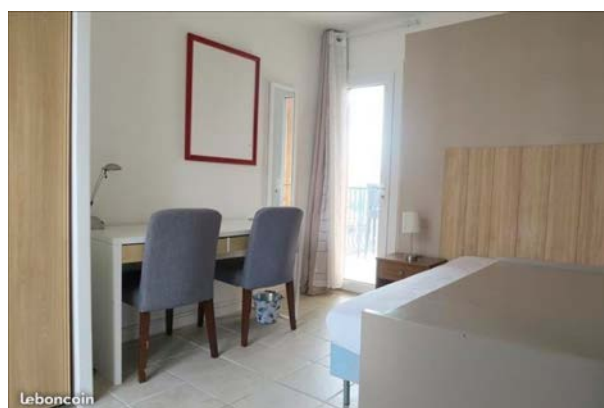
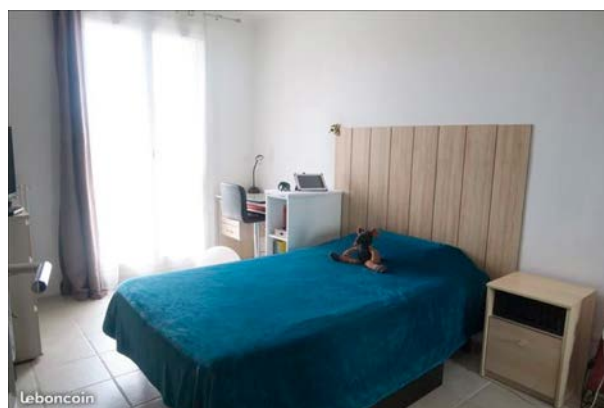
Amortissement de l'emprunt de 253 560 euros sur 20 ans, et scénario de revente au prix d'achat + travaux au bout de 5 ans

Capital restant dû : 197 558 euros

Gain en capital si revente au prix d'achat + travaux : 37 442 euros

Cash-flow dégagé sur 5 ans : 6 600 euros

Apport pour un prochain investissement : 44 042 euros



L'avis de la rédaction :

Cet appartement se trouve au sud de la ville d'Aix-en-Provence, à moins de 2 km de la Rotonde (une des places centrales de la ville).

Le projet : créer une colocation de 3 personnes.

Aix-en-Provence est une ville dynamique avec de nombreuses facultés, les étudiants y sont donc nombreux.

L'appartement bénéficie d'un emplacement idéal puisqu'il est situé juste en face de la Faculté des

Sciences. Il se trouve justement que la faculté ne dispose pas d'assez de places pour loger tous les étudiants.

Le bien est situé au 3^e étage d'un immeuble en copropriété. L'immeuble est en bon état général et semble bien géré.

L'appartement a été rénové récemment, et il y a donc très peu d'améliorations à prévoir. Autre point positif : l'appartement est vendu avec le mobilier actuel. Un budget de 3 000 euros devrait suffire pour compléter l'ameublement.

Il comprend une cuisine, une salle de bains, trois belles chambres indépendantes et une terrasse (un vrai plus dans cette région particulièrement ensoleillée). Le propriétaire actuel exploitait déjà ce bien en colocation. Cet appartement était initialement un 3 pièces avec 2 chambres, mais il a transformé le séjour en chambre supplémentaire. L'espace cuisine est en effet assez grand pour créer un petit salon pour les colocataires.

Il est tout à fait envisageable de louer chaque chambre meublée 500 euros par mois, ce qui correspond à un loyer mensuel total de 1 500 euros, payés par les 3 colocataires.

Nous avons effectué nos calculs en partant sur une base de 12 mois, car comme la colocation sera de très bonne qualité, il est possible que les étudiants soient prêts à payer le loyer pendant les vacances pour garder leur place.

En cas de vacance pendant l'été, il pourra être intéressant de faire de la location courte durée. En effet, Aix connaît un grand succès touristique pendant la période estivale : on a compté pas moins de 590 000 visiteurs en 2017.

La rentabilité nette de 6,7% est plutôt bonne pour le secteur. De plus, le bien s'auto-finance, le cash-flow est même positif, atteignant une centaine d'euros par mois. Faire de la colocation vous permettrait d'acquérir un bien patrimonial dans une ville prisée du Sud de la France, sans avoir à sortir de l'argent de votre poche.

Si vous revendiez l'appartement au bout de 5 ans, vous dégageriez 44 000 euros à utiliser pour un autre projet !



Immeuble de rapport à Loudéac

FICHE TECHNIQUE

Ville : Loudéac (Côtes-d'Armor)

Type de bien : Immeuble de rapport

Surface : 285 m²

Prix de vente affiché : 230 000 euros

Frais de notaire : 18 400 euros

Taxe foncière : 1 893 euros

Charges annuelles : 0 euro

Loyer mensuel : 1 868 euros

Loyer annuel : 22 416 euros

Rentabilité brute : 22 416 euros /

230 000 euros = 9,7 %

Rentabilité nette : (22 416 – 1 893) /

(230 000 + 18 400) = 8,3 %

Financement

Prêt de 248 400 euros sur 20 ans au taux

de 1,6%, plus assurance à 0,36% :

mensualités de 1 285 euros

Cash-flow mensuel : 425 euros

Amortissement de l'emprunt de 248 400

euros sur 20 ans, et scénario de revente

au prix d'achat au bout de 5 ans

Capital restant dû : 193 537 euros

Gain en capital si revente au prix

d'achat : 36 463 euros

Cash-flow dégagé sur 5 ans : 25 500 euros

Apport pour un prochain investisse-

ment : 61 963 euros



L'avis de la rédaction :

Loudéac est une jolie commune située dans les Côtes-d'Armor, en région Bretagne. L'économie de la ville est principalement tournée vers l'agroalimentaire. L'industrie de la viande tient également une place importante dans la ville (abattoirs, usines de transformation, salaison).

Au dernier recensement, la commune enregistrait 9600 habitants. L'évolution démographique reste stable au cours des dernières années.

L'immeuble se situe dans l'une des rues les plus commerçantes de la ville. Le quartier est animé, et de très nombreuses commodités sont présentes. L'emplacement est donc optimal.

De prime abord, l'immeuble semble très sain et bien entretenu. Il était d'ailleurs habité jusqu'en 2016 par les propriétaires. La façade (pierre et enduit) et la toiture (ardoise) semblent en très bon état. L'immeuble avait été entièrement restauré il y a moins de 20 ans. Une partie de la toiture a été rénovée il y a une dizaine d'années. Au départ des propriétaires en 2016,

les appartements ont été entièrement rafraîchis. Vous l'avez compris : l'immeuble (toiture et façade) et les appartements sont dans un très bon état général.

L'immeuble est composé comme suit :

- Un local commercial de 35 m², loué 447 euros par mois,
- Un local commercial de 100 m², loué 871 euros par mois,
- Un studio de 30 m² et un T5 en duplex, loués au même locataire pour 550 euros par mois.



Dans le détail, le local de 35 m² est loué à une onglerie depuis 8 ans. Il semblerait que l'activité tourne bien, à tel point que la gérante souhaitait acquérir les murs de son établissement. Le bail date de 2010.

Les propriétaires, aujourd'hui âgés de 80 ans, ont longtemps tenu la crêperie jouxtant l'onglerie. Ils ont revendu le fonds de commerce il y a des années à un premier gérant qui l'a cédé il y a 2 ans environ. Le gérant actuel est donc en place depuis assez peu de temps, mais l'activité reste la même et semble également bien tourner. Le bail initial date de 2009.

Lorsqu'ils exploitaient la crêperie, les propriétaires habitaient le T5 au-dessus. Après rafraîchissement, il a été loué en septembre 2017. Nous ne disposons que de peu d'informations sur le profil du locataire, mais il semble être salarié. L'appartement dispose de 3 chambres, de 2 bureaux, d'une salle d'eau et d'une salle de bains. La présence d'une grande terrasse ainsi que d'une véranda est un très bon point. Le locataire loue cet appartement ainsi que le studio pour 550€ / mois seulement. Ce prix semble en dessous du prix du marché, et l'ensemble pourrait être loué au moins 680€ / mois.

Compte tenu de l'emplacement, de la stabilité et la qualité des locataires ainsi que de l'état général du bâtiment, ce bien mérite de s'y attarder.

Appartement 2 pièces à Lourdes

FICHE TECHNIQUE

Ville : Lourdes (Hautes-Pyrénées)

Type de bien : Appartement T2

Surface : 36 m²

Prix de vente affiché : 41 000 euros

Frais de notaire : 3 280 euros

Taxe foncière : 746 euros

Charges annuelles : 336 euros non récupérables

Loyer mensuel : 360 euros

Loyer annuel : 4 320 euros

Rentabilité brute : 4 320 euros / 41 000 euros = 10,5 %

Rentabilité nette : (4 320 – 746 – 336) / (41 000 + 3 280) = 7,3 %

Financement

Prêt de 44 280 euros sur 20 ans au taux de 1,6%, plus assurance à 0,36% : mensualités de 229 euros

Cash-flow mensuel : 41 euros

Amortissement de l'emprunt de 44 280 euros sur 20 ans, et scénario de revente au prix d'achat au bout de 5 ans

Capital restant dû : 34 500 euros

Gain en capital si revente au prix d'achat : 3 558 euros

Cash-flow dégagé sur 5 ans : 2 460 euros

Apport pour un prochain investissement : 6 018 euros



L'avis de la rédaction :

Cet appartement T2 se trouve très proche du centre-ville de Lourdes. Il est déjà loué, ce qui assure une sécurité locative dès le début de l'investissement.

N'oublions pas non plus qu'acheter un appartement déjà loué présente également un autre avantage : vous ne serez pas en concurrence avec des acheteurs qui cherchent leur résidence principale. Vous serez face à des investisseurs, qui ont le même objectif que vous : la rentabilité. Pas de risque de coup de cœur comme lorsqu'on achète une résidence principale, ils négocieront eux aussi !

La ville de Lourdes est un centre de pèlerinage très important. Chaque année, ce sont plus de 5 millions

de personnes qui s'y rendent. Alors que la ville ne compte que 14 000 habitants à l'année !

L'immeuble se situe à proximité de la mairie, de la caserne des pompiers et d'un supermarché Carrefour. Le bâtiment est récent ; il a été achevé il y a une dizaine d'années. La toiture, la façade et les parties communes sont en bon état.

Le bien se compose d'une entrée, d'une kitchenette ouverte sur un séjour avec balcon, d'une chambre

avec placard intégré, d'une salle de bains avec baignoire, et de WC séparés. Un parking aérien et une terrasse complètent cet appartement. L'appartement est situé au deuxième et dernier étage.

Les propriétaires vendent car ils arrivent au terme d'une période de défiscalisation de type Pinel. Les loyers étaient plafonnés en contrepartie d'une réduction fiscale (environ 20 % du montant de l'investissement). Malheureusement, les vendeurs ont acheté le bien 3 fois trop cher, et revendent aujourd'hui un bien qui leur a coûté plus de 120 000 euros ! Imaginez la perte malgré l'avantage fiscal... La négociation risque donc d'être difficile, mais il faudra essayer car qui ne tente rien n'a rien !

L'exposition (nord-est) est le principal point négatif de l'appartement, n'hésitez pas à jouer là-dessus pour obtenir une baisse de prix lors de la négociation.

Ce bien est à la vente depuis quelques semaines. Il est resté sur le marché car le locataire réfléchissait à s'en porter acquéreur. Ceci est un bon point, car cela montre qu'il s'y sent bien (l'appartement est d'ailleurs très bien entretenu) et qu'il a toutes les chances de rester encore un moment.

En cas de départ du locataire, il pourra être opportun d'envisager la location courte durée, vu l'attrait touristique de la ville de Lourdes.

Cette acquisition peut se faire avec un budget raisonnable. La rentabilité et le cash-flow ne sont pas exceptionnels, mais le bien s'auto-finance et le risque pris semble faible d'après les éléments ci-dessus.

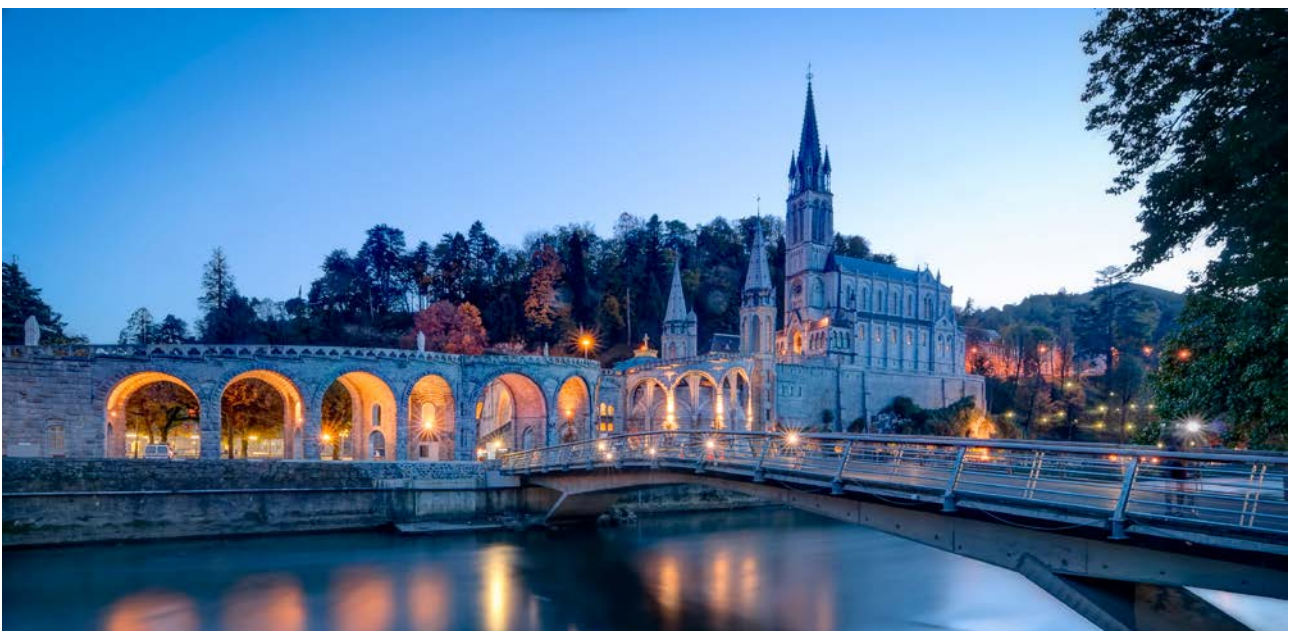
Pour aller plus loin, nous vous invitons à découvrir notre nouveau programme *Chasseur Privé : votre alerte haute rentabilité*.

Recevez directement par email les annonces immobilières ultra-rentables qui correspondent à vos critères.

Finies les longues heures passées à chercher un bien immobilier rentable.

Votre Chasseur Privé vous envoie les bonnes affaires qui vous intéressent, et ses analyses avec tous les calculs utiles !

Cliquez ici pour en savoir plus.





Interview

Retrouvez chaque mois l'interview exclusive d'un investisseur chevronné : son parcours, sa réussite, ses échecs et ses conseils. De quoi vous guider et vous inspirer !

Ce mois-ci, nous partons à la rencontre de Sébastien.

Afin que nos lecteurs puissent mieux vous connaître, quel est votre âge, votre profession, votre région d'origine et votre situation familiale ?

J'ai 35 ans, je suis marié et j'ai deux enfants. Je suis militaire de carrière, et j'habite à Troyes dans l'Aube.

Quand et comment vous est venue l'idée d'investir dans l'immobilier ?

La question s'est posée à la suite du décès de mes grands-parents. Nous nous sommes demandés, mes deux frères et moi, comment gérer le patrimoine immobilier qui nous était transmis. Or je pense que notre génération ne profitera pas du système de retraite, et notre préoccupation était de nous constituer une source de revenus supplé-

mentaire en prévision de notre retraite. Nous avons donc décidé de conserver la vieille ferme du XIXe siècle de mes grands-parents, afin d'essayer de la rentabiliser.

A quel âge avez-vous réalisé votre premier investissement ? Pouvez-vous nous le raconter (chiffres bienvenus) ?

Nous avons donc créé une SCI, avec mes frères. Puis nous avons emprunté 370 000 euros pour remettre le corps de ferme en état et le transformer en quatre appartements. C'était en 2014. Ces appartements sont tous loués. Financièrement, nous sommes juste à l'équilibre mais, comme je le disais, notre objectif n'est pas forcément d'obtenir une importante rentabilité immédiatement, mais plutôt de construire une stratégie et un patrimoine sur le long terme.

Combien de biens gérez-vous aujourd'hui ?

Depuis, nous avons acheté un T2 et deux studios à Troyes, ainsi qu'un T3 à Toulouse. On s'est beaucoup inspiré des conseils donnés par le Club des Investisseurs Immobiliers, afin de maximiser notre rentabilité. On a choisi plusieurs petites surfaces pour diluer notre prise de risques, et on a investi à Toulouse pour diversifier nos placements. C'est une ville avec un tissu industriel important, et qui compte beaucoup d'étudiants. Il y a une pression forte sur l'immobilier, et cela tire les loyers vers le haut. J'espère aussi que l'on pourra boucler deux nouvelles acquisitions d'ici la fin de l'année.

Quelles ont été vos plus grosses difficultés et comment les avez-vous surmontées ?

Nous avons été très déçus quand notre banque historique, qui avait financé la réfection de la ferme, a refusé de nous suivre sur de nouveaux projets immobiliers. J'ai dû prendre mon bâton de pèlerin et faire le tour des établissements bancaires, ce qui prend beaucoup de temps. Mais au fur et à mesure, j'ai musclé mon discours et mes arguments, et une banque a fini par nous suivre, surtout quand on lui a montré qu'on avait une bonne approche en matière de gestion du risque.

Quels sont vos critères de sélection pour acheter un bien immobilier (localisation, prix, rentabilité...) ? Ont-ils évolué avec le temps ?

Mon premier critère est d'acheter des biens déjà loués, cela simplifie les choses. Pour l'instant, certains de mes biens sont meublés et d'autres non mais, à terme, j'aimerais que tous le soient. C'est fiscalement intéressant, et puis cela permet aussi d'avoir des locataires qui restent moins longtemps. Or seul le changement d'un locataire permet vraiment d'augmenter le loyer. En plus, je peux toujours faire de la location courte durée le temps de trouver un autre locataire.

Quels types de biens privilégiez-vous et pourquoi ?

J'achète des biens de petite taille, pour des budgets raisonnables. Les prix d'achat de mes studios à Troyes tournent autour de 50 000 ou 60 000 euros.

Je préfère cela plutôt que de mettre 300 000 euros dans un seul appartement, plus grand. Il est important de pouvoir diversifier ses investissements, c'est une des leçons que j'ai retenue.

Avez-vous choisi de gérer en direct ou faites-vous sous-traiter la gestion des locations ? Et pourquoi ce choix ?

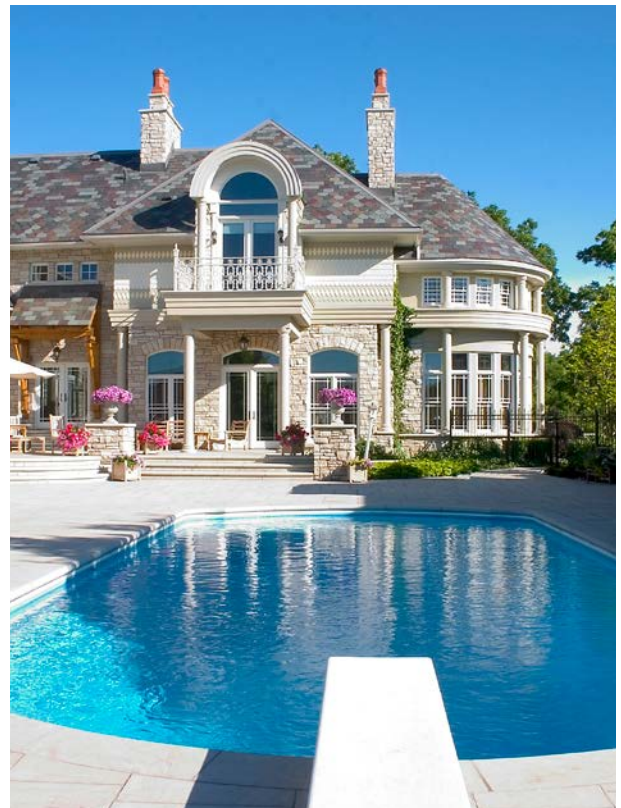
J'ai délégué la gestion de mes biens à une agence, par manque de temps. Mais si un jour j'ai plus de temps, peut-être que je pourrai reprendre la main.

Vous achetez vos biens en nom propre ou avez-vous créé une SCI ? Si vous avez créé une SCI, avec qui vous êtes-vous associé et pourquoi ?

Nous avons acheté tous nos biens au travers de la SCI montée avec mes deux frères. Elle a actuellement un encours d'environ 700 000 euros.

Faites-vous jouer votre réseau pour dénicher les bonnes affaires ?

Je passe par une agence, à qui j'ai donné tous mes objectifs en matière de prix et de rentabilité. Elle me cherche des biens qui sont vendus loués.



Quel est le meilleur investissement que vous avez réalisé ?

Le studio que je possède à Troyes est le bien avec la rentabilité la plus élevée, autour de 6 %, malgré des charges assez importantes. Les petites surfaces ont du potentiel !

Quels conseils donneriez-vous à quelqu'un qui se lance dans l'investissement immobilier ? Si vous deviez tout recommencer aujourd'hui, que feriez-vous ?

Mon conseil est de savoir s'entourer d'interlocuteurs de qualité. Cela s'applique d'abord à son banquier. Il faut qu'il y ait une relation de confiance, qu'il puisse nous suivre dans les projets sans que l'on perde de temps en négociations. Ensuite, c'est vrai aussi pour le notaire. On en a testé trois avant de trouver celui que nous avons gardé. Le notaire doit fournir de vrais conseils, mais ne doit non plus pratiquer des tarifs abusifs, comme cela peut parfois être le cas. Enfin, le choix de son agence immobilière est également important. C'est un vrai gain de temps si elle nous propose directement le type de biens que l'on recherche.

Autre conseil, qui me vient du Club des Investisseurs Immobiliers : bien regarder la durée des prêts bancaires. On a pris des prêts sur 18 et 20 ans, pour faire baisser nos mensualités, comme on l'a lu.

Quel est le principal trait de votre caractère ?

Je suis persévérant et optimiste, et je pense que c'est indispensable pour un investisseur. Il faut également savoir faire preuve de volonté, et réfléchir à ses stratégies à court, moyen et long terme.

Quel trait de caractère appréciez-vous chez les autres ?

La franchise et l'honnêteté intellectuelle, surtout dans les relations professionnelles et les investissements immobiliers.

Votre devise/votre leitmotiv ?

Rien ne s'est fait de grand qui ne soit une espérance exagérée, de Jules Verne.

Une anecdote avec un locataire ? Ou sur une visite ?

J'ai acheté un de mes appartements au mois de mars. J'avais bien entendu acheté un bien déjà loué, puisque telle est ma stratégie. Moins de trois semaines plus tard, la locataire en place m'envoyait un mail pour m'annoncer qu'elle était mutée et qu'elle quittait l'appartement dans le mois. Elle était là depuis deux ans, je ne m'y attendais pas franchement !





Questions des lecteurs

Guillaume répond à vos questions

Bonjour Guillaume,
Je voulais savoir
comment la banque
calculait le taux
d'endettement.

J'ai peur qu'elle ne veuille
plus me prêter une
fois que j'aurai fait un
premier crédit pour un
premier investissement.

Je vous remercie pour
tout ce que vous faites
pour vos lecteurs !

Lucie

Bonjour Lucie,

Pour calculer votre endettement, la banque prend en compte au niveau des revenus :

- votre salaire,
- 70 % de vos loyers (80 % si vous avez une assurance loyers impayés).

Il vous faut donc faire en sorte que votre premier investissement vous rapporte tellement de loyer, que même en n'en prenant en compte que 70 ou 80 %, la banque estime que vous avez encore les moyens d'investir.

Prenons un exemple :

Votre salaire est de 2.000 euros.

Donc votre capacité d'endettement est de 666 euros (33 %).

Votre premier bien est un bien à 100.000 euros.

Vous remboursez 500 euros par mois sur 20 ans.

Mais votre loyer est de 1.000 euros.

Et vous avez une assurance loyers impayés.

Donc la banque retient 800 euros de loyer.

Vous percevez à présent 2.800 euros par mois et avez une dette de 500 euros.

Donc votre taux d'endettement est de $(500 / 2.800) \times 100 = 18 \%$. Vous pourrez faire un nouveau crédit d'environ 500 euros par mois.

Bonjour Guillaume,

Faut-il créer sa SCI avant ou après l'achat d'un bien immobilier ?

Je suis un peu perdu sur l'ordre des différentes étapes...

Pourriez-vous m'éclairer s'il vous plaît ?

Merci beaucoup !

Pierre

Bonjour Pierre,

Il est en effet préférable de créer votre SCI avant d'investir.

En effet, sinon vous paierez des frais de notaire sur l'acquisition de votre bien, puis des droits d'enregistrement lorsque vous voudrez l'intégrer à votre SCI.

Cela rend donc l'opération plus coûteuse.

Il est tout à fait possible de signer un compromis de vente avec une clause de substitution à la SCI à créer.

De même, vous pouvez négocier un accord de prêt avec votre banque au nom d'une SCI en création.

Bonjour Guillaume,

Actuellement en recherche d'un bien, je tombe souvent sur des annonces immobilières pour lesquelles la taxe foncière n'est pas précisée.

Or j'en ai besoin pour effectuer mon calcul de rentabilité nette !

Pourriez-vous me dire comment est calculé le montant de la taxe foncière ?

Merci pour votre réponse.

Jérémy

Bonjour Jérémy,

La taxe foncière est calculée à partir de ce qu'on appelle la valeur locative cadastrale du bien. En fait, c'est le loyer annuel théorique du bien, établi par l'administration fiscale.

On applique ensuite un taux d'imposition défini par les collectivités locales pour obtenir le montant de la taxe foncière.

Généralement, vous pouvez prendre comme hypothèse un mois ou un mois et demi de loyer du bien pour estimer son montant.

Mais cela peut varier fortement entre les villes, en fonction de leur niveau d'endettement.

Le meilleur moyen de l'intégrer avec précision à vos calculs est donc de contacter le vendeur ou l'agent immobilier pour avoir le montant exact.

Bonjour Guillaume,

J'ai entendu dire qu'il y avait eu plus d'informations sur le nouvel impôt sur la fortune.

Qu'est-ce qui sera pris en compte pour calculer ce nouvel impôt, à la différence de l'ancien impôt de solidarité sur la fortune ?

Par avance merci beaucoup !

Marie

Bonjour Marie,

Il s'avèrerait en effet que le nouvel IFI (Impôt sur la Fortune Immobilière) ne concerne pas uniquement la partie immobilière de l'ISF (Impôt de Solidarité sur la Fortune).

Voici ce qui entrera en compte dans le calcul de l'IFI :

- Immeubles bâtis à usage personnel ou mis en location
- Terrains non-bâtis
- Parts de SCI
- SCPI, OPCI, actions foncières (« pierre-papier »)

Bonjour Guillaume,

Je suis abonné à plusieurs de vos publications. Je les dévore chaque mois 😊

J'aimerais mettre un de mes biens en colocation.

Comment puis-je faire quelque chose d'original avec du standing pour attirer les meilleurs profils ?

Emeric

Bonjour Emeric,

Il peut en effet être intéressant de monter en gamme pour votre colocation. Cela le rendra plus attractif et sera plus sécurisant pour vous, car vous aurez le choix dans la sélection des colocataires.

Pour attirer encore plus de colocataires, vous pouvez par exemple faire passer une femme de ménage tous les quinze jours. En plus, cela vous permettra d'être sûr que votre appartement reste en bon état.

Vous pouvez également rénover l'appartement, en faisant appel à un décorateur ou une décoratrice d'intérieur. Il ou elle pourra cerner les goûts de vos locataires cibles, qui auront alors un coup de cœur pour votre logement. Rassurez-vous, cela peut être fait avec des astuces pas forcément coûteuses (techniques de home staging).

Bonjour Guillaume,

Grâce à tous vos précieux conseils, je m'apprête à acheter un bien loin de chez moi.

Du coup, je me pose la question pour le notaire.

Puis-je prendre le mien qui se trouve à Paris ? Ou dois-je obligatoirement en trouver un près du lieu de mon achat ?

Et si le vendeur veut passer par le sien, comment peut-on procéder ?

Encore merci !

Antoine

Bonjour Antoine,

Félicitations pour votre future acquisition !

On dit que les notaires ont une compétence territoriale nationale. C'est-à-dire qu'ils peuvent exercer la plupart de leurs fonctions dans toute la France.

Donc même si vous achetez loin de chez vous, vous pouvez tout à fait passer par votre notaire à Paris si vous le souhaitez.

Avoir recours aux services de deux notaires pour réaliser une transaction ne coûte pas plus cher que de n'en prendre un seul. Les frais de notaire sont les mêmes, ce sont ensuite les notaires qui s'arrangent entre eux et partagent les honoraires.

Bonjour Guillaume,

Ma banque accepte de me financer intégralement l'acquisition d'un bien immobilier !

Par contre, mon banquier est plus réticent pour les frais de notaire... Mais je n'ai pas envie de les payer de ma poche, ce serait dommage.

Auriez-vous une solution ?

Merci pour votre aide précieuse !

Sarah

Bonjour Sarah,

Vous pouvez demander au vendeur de faire un « acte en mains ».

Ce sera alors le vendeur qui paiera les frais de notaire.

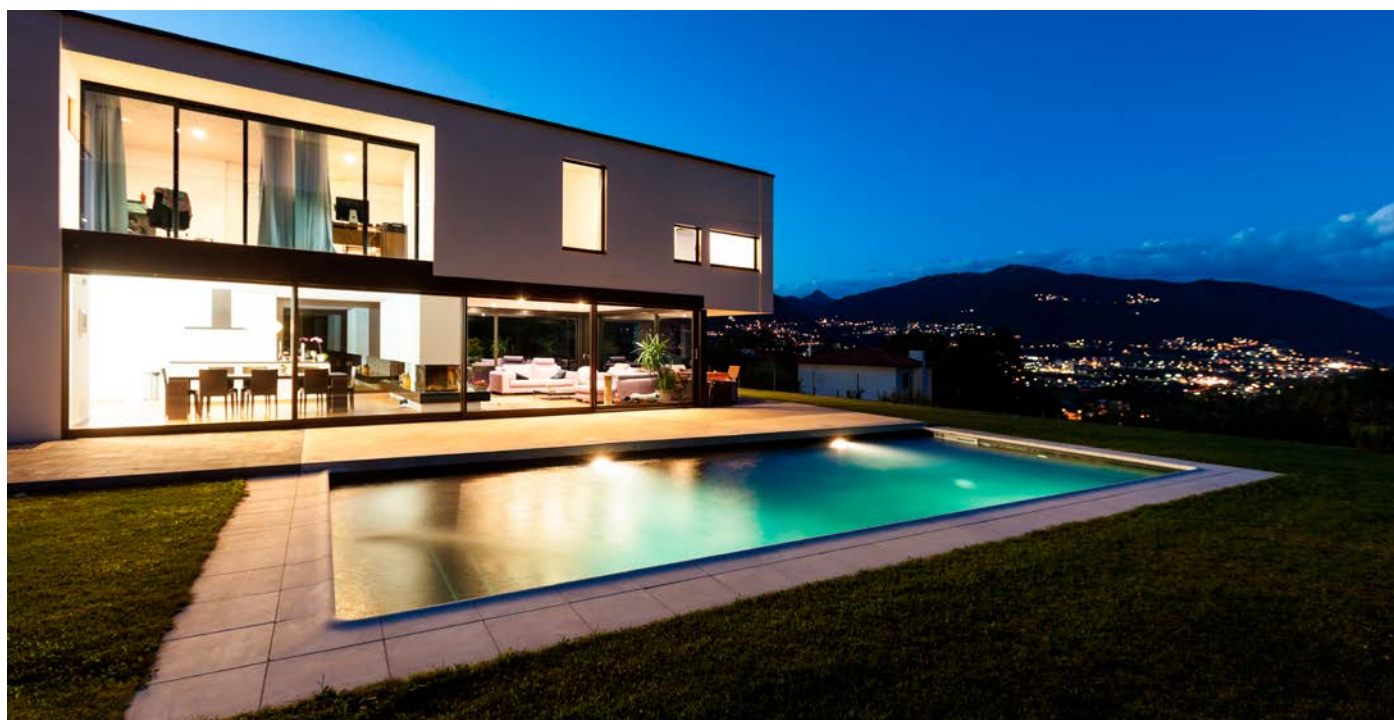
Par exemple, si le prix du bien (net vendeur) est de 200 000 euros, et les frais de notaire de 16 000 euros, le prix « acte en mains » sera de 216 000 euros. Vous demandez un prêt immobilier de 216 000 euros à la banque, le vendeur paie les 16 000 euros au notaire et empoche les 200 000 euros du bien.

Parlez-en au vendeur le plus tôt possible en lui expliquant bien que cela ne change absolument rien pour lui et que cela vous permet d'intégrer les frais de notaire à votre prêt immobilier.

Il faudra faire inclure cette clause dans le compromis de vente.

Pour recevoir directement les bonnes affaires dans votre boîte mail, nous vous invitons à découvrir notre programme *Chasseur Privé* en **cliquant ici**.

NB : N'ayant pas le titre de « conseiller en gestion de patrimoine », la loi française ne nous permet pas de donner des conseils personnalisés. Toutefois, voici ce que nous disons à nos lecteurs dans nos publications, de façon générale.



Pour vous abonner :

Vous n'êtes pas encore membre du *Club Des Investisseurs Immobiliers* et souhaitez recevoir notre publication mensuelle ? Écrivez-nous à

club@objectif-libre-et-independant.fr

Pour nous contacter :

Votre contribution en tant que membre est la bienvenue. Vous pouvez nous écrire pour nous soumettre toute remarque ou question (notamment pour qu'une réponse soit publiée dans la rubrique « courrier des lecteurs »).

Vous souhaiteriez intervenir d'une manière ou d'une autre ? Être interviewé ? Écrivez-nous à

club@objectif-libre-et-independant.fr

en indiquant bien votre adresse email utilisée lors de la souscription de votre abonnement et en précisant que vous êtes membre du *Club*.

Le Club des Investisseurs Immobiliers - n°17 - juillet 2018 - un magazine de la lettre *Objectif Libre et Indépendant*
Rédactrice en chef : Maud Foucaut - **Directeur de la publication :** Guillaume Leblanc