



Compagnie des Conseils
et Experts Financiers

Travaux 2008

**L'INVESTISSEMENT LOCATIF
A-T-IL ENCORE UN AVENIR ?**

Commission "Patrimoine Immobilier"

Les membres de la commission « Patrimoine Immobilier »

Evelyne du COUDRAY WIEHE

ducoudray@9online.fr

Jean-Louis DESAGE

desagejeanlouis@orange.fr

Eric GUIARD

e.guiard@notaires.fr

Loïc de KERVILER

loic.dekerviler@dekerviler.com

Grégoire MARCHAC

g.marchac@dma-avocats.com

Edouard POINSON

epoinson@cabinet-ep.com

I. INTRODUCTION	5
II. LE RÉGIME JURIDIQUE DE L'INVESTISSEMENT LOCATIF ET DES REVENUS FONCIERS.....	5
1. L'INVESTISSEMENT LOCATIF.....	5
A. <i>Le contrat de bail. La loi du 6 juillet 1989</i> :.....	5
a) Exigence d'un écrit :.....	5
b) Signatures :.....	5
c) Mentions obligatoires (art. 3 de la loi du 06/07/1989 modifié par la loi du 21/07/1994) :.....	6
d) Clauses usuelles :.....	6
e) Clauses interdites (art.4 de la loi du 6 juillet 1989) :.....	6
B. <i>La durée du bail</i> :.....	7
a) soit le bailleur est une personne physique :.....	7
b) Soit le bailleur est une personne morale :.....	7
C. <i>La fin du bail</i> :.....	7
2. LES REVENUS FONCIERS :.....	7
A. <i>Revenus imposables</i> :.....	7
B. <i>Régime "Micro-foncier"</i> :.....	8
C. <i>Régime normal</i>	8
3. LA COPROPRIÉTÉ.....	9
4. L'ADMINISTRATION DES BIENS.....	9
III. LE RÉGIME FISCAL DES REVENUS FONCIERS.....	10
1. RÉGIME FISCAL.....	10
2. RÉGIME REEL.....	10
3. RÉGIME MICRO-FONCIER.....	10
4. RÉGIMES SPÉCIAUX EN VIGUEUR AU 1 ^{ER} JANVIER 2008.....	10
IV. LES PRODUITS D'OPTIMISATION FISCALE.....	11
1. QUELQUES CONSEILS POUR OPTIMISER SON INVESTISSEMENT IMMOBILIER.....	11
A. <i>Pourquoi investir dans l'immobilier locatif?</i>	11
B. <i>Pour allier sécurité et rentabilité</i>	11
C. <i>Pour préparer sa retraite et sa succession</i>	12
2. QUELQUES RÈGLES À RESPECTER POUR RÉUSSIR SON INVESTISSEMENT LOCATIF	12
A. <i>Préparer son investissement</i>	12
B. <i>Sélectionner les biens à acheter</i>	12
a) Choisir la localisation	12
b) Éviter les achats « aveugles »	13
c) Choisir le promoteur	13
C. <i>Préparer le financement</i>	14
a) Actualiser son dossier	14
b) Bien connaître quelques banques et des courtiers	15
c) Respecter la règle des tiers	15
d) Choisir entre la garantie du crédit logement et l'hypothèque	15
e) Bien assurer son crédit	15
D. <i>Organiser la gestion du bien</i>	15
a) Gérer soi-même	15
b) Gérer par un professionnel	15
c) Opter pour une solution mixte	16
d) Choisir ses locataires	16
e) Faire l'état des lieux	16
E. <i>Faire tourner son patrimoine</i>	16
F. <i>Utiliser tous les régimes fiscaux</i>	16
G. <i>Créer une BDD</i>	16
H. <i>Les différents types de prêts</i>	18
a) Prêt épargne-logement	18
b) Prêt à taux fixe	18
c) Prêt à taux variable	18
d) Prêt in fine	19

L'INVESTISSEMENT LOCATIF

A-T-IL ENCORE UN AVENIR ?

L'INVESTISSEMENT LOCATIF A-T-IL ENCORE UN AVENIR ?

I. INTRODUCTION

Monsieur et Madame CARLANICO, mariés depuis 15 ans, trois enfants, se posent déjà quelques questions quant à leur avenir.

Les enfants partiront de la maison dans quelques années afin de poursuivre leurs études.

Le problème de leur logement se posera...

La retraite n'est pas encore d'actualité mais ils pensent à se constituer un actif de rapport pour améliorer leurs revenus à venir...

Monsieur et Madame CARLANICO viennent consulter les membres de la commission immobilière de la CCEF car ils désirent avoir de plus amples renseignements sur les aspects tant juridiques que fiscaux de l'investissement locatif.

Beaucoup de personnes pensent ainsi à investir dans la pierre, et ce, à un moment de leur vie.

Les français sont effectivement très attachés à l'immobilier depuis longtemps.

Ce placement n'est toutefois pas anodin et doit faire l'objet de beaucoup de prudence.

Les capitaux engagés sont souvent très importants et le marché souvent aléatoire.

Il nous paraît donc utile de dresser à l'occasion de cette étude un diaporama non exhaustif de l'investissement immobilier locatif tant sous ses aspects juridiques que fiscaux.

II. Le régime juridique de l'investissement locatif et des revenus fonciers.

1. L'INVESTISSEMENT LOCATIF

A. *Le contrat de bail. La loi du 6 juillet 1989 :*

La loi du 6 juillet 1989 s'applique à tous les baux sauf les meublés.

a) **Exigence d'un écrit :**

En raison de l'importance des engagements des deux parties, le bail doit être établi par écrit.

- soit un acte sous seing privé établi par le bailleur lui-même ou par un professionnel (avocats, agents immobiliers), rédigé sur papier libre et signé par les parties qui reçoivent chacune un original.

- soit un acte authentique, établi par un notaire, dont une copie authentique est délivrée à chaque partie (notamment une copie exécutoire pour le bailleur).

Dès lors qu'un professionnel se livre ou prête son concours à l'établissement d'un acte de location d'un immeuble appartenant à autrui, sa rémunération est partagée par moitié entre le bailleur et le locataire (art. 5 de la loi du 6 juillet 1989).

b) **Signatures :**

Le bail doit être signé par les deux parties : le propriétaire et le(s) locataire(s), et le cas échéant, par la caution si la clause de garantie est insérée au bail.

- propriétaires mariés : une seule signature peut suffire (dans le cas où le bien appartient à un seul des deux époux) mais il est préférable que le bail soit signé par les deux époux (notamment si le bien est commun).

- locataires mariés : les époux sont automatiquement colocataires. Une seule signature suffit, étant observé que la prudence recommande de faire signer les deux époux, dont les identités complètes figureront en tête du bail.
- locataires en concubinage : chacun d'eux doit signer le bail. En effet seul, le signataire est locataire en titre. En cas de départ de ce dernier, le « concubin hébergé » peut devenir occupant sans droit ni titre et n'avoir donc aucun droit à rester dans les lieux.

c) Mentions obligatoires (art. 3 de la loi du 06/07/1989 modifié par la loi du 21/07/1994) :

Le contrat de location doit préciser :

- *le nom et la domiciliation du bailleur et le cas échéant de son représentant mandaté.*
- *la date d'effet du contrat et sa durée.*
- *la description précise des locaux et des annexes.*
- *la destination (habitation ou professionnel et habitation), et viser le règlement de co-propriété s'il en existe un.*
- *l'énumération des parties communes.*
- *le montant du loyer, ses modalités de paiement et de révision le cas échéant (indication de l'indice du coût de la construction de référence et date de révision).*
- *le montant du dépôt de garantie, si celui-ci est prévu.*

d) Clauses usuelles :

- *Clause d'indexation du loyer. A défaut, le bail ne pourra pas augmenter pendant la durée du bail.*
- *Clause de résiliation de plein droit, en cas de non paiement du loyer, des charges ou du dépôt de garantie ou en cas de défaut d'assurance des risques locatifs, et d'une façon générale de toutes les charges et conditions du bail*
- *Clause prévoyant des pénalités de retard en cas de retard de paiements.*

e) Clauses interdites (art.4 de la loi du 6 juillet 1989) :

Certaines clauses sont réputées non écrites.

Cela signifie que même si elles figurent dans le contrat, elles sont inapplicables et le locataire n'a pas besoin de faire constater leur nullité en justice.

Les clauses interdites sont les suivantes :

- *obligeant le locataire à souscrire une assurance auprès d'une compagnie choisie par le bailleur.*
- *obligeant le locataire, en vue de la vente ou de la location du local loué, à laisser visiter celui-ci les jours fériés ou plus de deux heures les jours ouvrables.*
- *imposant comme mode de paiement du loyer le prélèvement automatique.*
- *par laquelle le locataire autorise le bailleur à prélever ou à faire prélever les loyers directement sur son salaire dans la limite cessible.*
- *qui prévoit la responsabilité collective en cas de dégradation des parties communes d'un immeuble.*
- *qui prévoit la résiliation de plein droit pour d'autres motifs que le non paiement du loyer, des charges, du dépôt de garantie ou la non souscription d'une assurance des risques locatifs ;*
- *qui interdit au locataire l'exercice d'une activité politique, syndicale, confessionnelle ou associative.*
- *qui interdit la présence d'animaux familiers non dangereux. En revanche, le contrat peut interdire la possession de chiens « dits d'attaque ».*

B. La durée du bail :

Ces hypothèses sont envisagées par l'article 10 de la loi :

a) soit le bailleur est une personne physique :

Le contrat de location doit être conclu pour une durée minimum de trois ans.

Exceptionnellement, la loi permet de conclure un bail d'une durée inférieure à trois ans, mais d'au moins un an, quand un événement précis justifie que le bailleur, personne physique, ait à reprendre le local pour des raisons professionnelles ou familiales mentionnées au contrat.

Lorsque l'événement s'est produit et est confirmé, le locataire est déchu de plein droit de tout titre d'occupation au terme prévu dans le contrat.

Si la réalisation de l'événement est différée, le bailleur peut proposer, une seule fois, le report du terme du contrat.

Lorsque l'événement ne s'est pas produit ou n'est pas confirmé, le contrat de location est réputé être de trois ans.

b) Soit le bailleur est une personne morale :

Le bail doit avoir une durée au moins égale à six ans.

Il en va de même pour les hypothèses de tacite reconduction et de renouvellement.

Dans certains cas précis prévus à l'article 14 de la loi, le bail peut continuer en cas d'un abandon du domicile par le locataire au profit du conjoint par exemple ou en cas de décès du locataire, le contrat peut être transféré au conjoint survivant notamment.

C. La fin du bail :

Le locataire peut à tout moment mettre fin au bail en respectant un préavis de trois mois.

La durée de ce préavis peut être ramenée à un mois en cas d'obtention de premier emploi, de mutation, de perte d'emploi, ou de nouvel emploi consécutif à une perte d'emploi.

De son côté, le bailleur doit donner congé aux locataires, par lettre recommandée AR, après respect d'un préavis de six mois, si l'un des cas suivants se produit :

- *le bailleur reprend le logement pour son compte*
- *le bailleur vend logement*
- *le locataire n'exécute pas ses obligations contractuelles.*

D'une façon générale, il est préférable de délivrer le congé par acte d'huissier de justice.

Enfin, il devra être établi (si possible par huissier de justice à frais partagés par moitié), contradictoirement, un état des lieux lors de la remise **et** de la restitution des clés.

2. LES REVNUS FONCIERS :

A. Revenus imposables :

Les revenus fonciers sont les revenus provenant de la location d'immeubles de toute nature bâtis ou non bâtis (logements, commerce, bureaux, usines, magasins, garages, boxes, terrains, etc.), y

compris les bateaux utilisés en un point fixe et aménagés pour l'habitation, le commerce ou l'industrie, même s'ils sont seulement retenus par des amarres.

Sont également taxés dans cette catégorie, les revenus :

- *des parts de sociétés civiles immobilières non assujetties à l'IS.*
- *des parts de sociétés immobilières de copropriété dotées de la transparence fiscale.*

Aucun revenu n'a à être déclaré (et n'est donc imposable) lorsqu'un logement est occupé par son propriétaire ou mis gratuitement à la disposition d'un tiers, les revenus tirés d'immeubles sont parfois imposables dans une autre catégorie de revenus.

Quand les biens ci-dessus appartiennent à une entreprise industrielle, commerciale ou artisanale soumise à l'IR, leurs revenus sont taxés dans la catégorie des BIC. De même, ils sont taxés dans la catégorie des BNC ou des bénéfices agricoles quand ils sont compris dans les résultats d'une profession non commerciale ou d'une activité agricole.

Les revenus tirés de la location meublée d'un logement ou de la location d'un immeuble industriel et commercial muni du matériel nécessaire à l'exploitation sont taxés dans la catégorie des BIC.

La location d'une partie de sa résidence principale fait l'objet d'une législation spécifique.

Les revenus tirés d'une sous-location d'un immeuble nu sont taxés dans la catégorie des BNC.

Les revenus accessoires tirés d'un immeuble dont le propriétaire se réserve la jouissance (droit d'affichage, etc.) sont taxés en tant que revenus fonciers.

B. Régime "Micro-foncier" :

Ce régime est applicable, sauf option pour le régime normal, si le revenu brut foncier HT du foyer fiscal est inférieur ou égal à 15.000 € par an. Le revenu foncier imposable est déterminé en appliquant aux revenus locatifs un abattement forfaitaire de 30 %.

C. Régime normal

Seul est imposable le revenu foncier net (revenu brut - charges).

Les revenus fonciers sont une des catégories de revenus qui sont passibles de l'impôt sur le revenu.

○ **Champ d'application :**

Les revenus fonciers proviennent de la location d'immeubles (terme générique)

Par immeuble, il faut entendre tout ce qui n'est pas meuble :

- * Propriété bâtie : appartement, maison, locaux, bâtiments, usines, immeubles...
- * Propriété non bâtie : terrain, étang, carrières, mines...

L'investissement peut être réalisé par une personne physique en direct ou par l'intermédiaire d'une personne morale (SCI, société commerciale, société de placement SCPI)

Sont imposables :

- * Le contribuable pour un achat en direct.
- * L'associé pour une SCI soumise à l'impôt sur le revenu.
- * Le particulier détenteur de parts de SCPI

Dans certains cas, l'investissement immobilier réalisé par le biais d'une SCI concerne la résidence principale ou secondaire des associés et ne génère pas de revenus.

Aucune imposition n'est due en raison de l'avantage en nature ainsi procuré aux associés.

Les personnes domiciliées en France sur un point de vue fiscal sont imposables sur l'ensemble des revenus locatifs afférents à des biens sur le territoire français ou étranger. Toutefois, il est à signaler que de nombreuses conventions internationales exonèrent cette taxation nationale.

Pour les personnes domiciliés hors de France, ne sont taxables que les revenus des immeubles situés en France.

- **Détermination du revenu imposable**

Régime réel/micro foncier

(A voir par expert comptable)

3. LA COPROPRIETE

Acheter « en copropriété » c'est devenir propriétaire d'un espace privé et partager la propriété d'un espace commun et de services collectifs ; le tout dans le respect de textes législatifs (la loi du 10 JUILLET 1965) et du règlement de copropriété qui régit les droits et obligations de chacun et fixe les règles de fonctionnement. La loi est d'ordre public et comporte des règles impératives.

Le règlement de copropriété détermine :

La destination de parties privatives et communes délimite les droits des copropriétaires

Les conditions de jouissance

Les règles d'administration des parties communes

La répartition des charges

L'état descriptif de division et son tableau récapitulatif pour localiser les différents lots (publicité foncière oblige)

L'origine de propriété et la situation administrative de l'ensemble au regard des règles d'urbanisme et des servitudes ;

La distinction entre **parties communes** et **parties privatives** est importante.

Le règlement de copropriété détermine l'usage des parties privatives : l'affectation de chaque lot est prévue et tout changement doit rester compatible avec la destination de l'immeuble et les travaux sont possibles dans le respect des limites fixées par le règlement, sans nuire à la solidité de l'immeuble et dans le respect de la clause d'harmonie qui s'impose.

L'usage des parties communes vise à ce qu'aucun ne puisse faire obstacle aux droits des autres.

La répartition des charges communes générales est proportionnelle aux valeurs relatives des parties privatives de chaque lot en fonction des tantièmes.

L'administration de l'immeuble, sa conservation, sa garde et son entretien sont assurés par le SYNDIC, mandataire des copropriétaires

Les obligations lors de mutation.....

Avant d'investir : IL EST IMPORTANT de vérifier la destination des lieux, le montant et la répartition des charges communes en cas de démembrement, la situation comptable, le carnet d'entretien

4. L'ADMINISTRATION DES BIENS

A ne pas confondre avec la gestion même des rapports au sein de la copropriété assurée par le syndic.

L'administrateur de biens gère les rapports entre le copropriétaire-bailleur et son locataire-preneur dans le respect du contrat de location signé. Il représente le copropriétaire et l'assiste vis-à-vis du syndic, veille à trouver un locataire qui assurera la rentabilité de l'investissement et assume au quotidien la gestion des rapports et des conflits éventuels. C'est un homme de terrain, qui connaît parfaitement son secteur.

III. LE REGIME FISCAL DES REVENUS FONCIERS

1. REGIME FISCAL

De QUILLOT à BORLOO : depuis 25 ans, les gouvernements successifs incitent les particuliers à investir dans la construction de logements neufs pour répondre au manque de logements en France.

Chaque incitation est estampillée du nom du Ministre du Logement en exercice (Méhaignerie, Périssol, Robien, Besson, Borloo....) ci-joint l'état des régimes spéciaux appliqués en 2008 sur les revenus 2007.

Si chaque « cadeau fiscal » est présenté de manière alléchante par son instigateur et par les promoteurs immobiliers, il faut en analyser les contraintes et programmer sur le long terme les incidences financières afin d'anticiper le moment où le cadeau fiscal disparaît pour devenir une charge financière.

2. REGIME REEL

La loi de finances en vigueur permet de déterminer un revenu foncier plus « économique » qu'auparavant : toutes les charges d'exploitation payées sont déductibles des loyers encaissés. Une vigilance particulière est requise quant à la nature des travaux effectués dans l'immeuble loué : la frontière entre travaux d'amélioration et travaux qui modifient la structure de l'immeuble peut être assez floue et influencer sur la déductibilité ou non des dits travaux.

Le régime du réel permet le report déficitaire qui peut être imputé sur le revenu global de l'année dans la limite de 10 700 € sans la plupart des cas et dans la limite de 15 300 € en cas d'amortissement Périssol. Ce déficit s'entend avant frais financiers.

La fraction du déficit qui excède les limites, ci-dessus augmenté, des frais financiers est reportable sur les revenus fonciers des dix années suivantes. D'où la nécessité d'établir des prévisions qui permettront d'optimiser la gestion des déficits réalisés.

3. REGIME MICRO-FONCIER

Prévu pour alléger les obligations déclaratives des contribuables dont le revenu brut foncier n'excède pas 15 000 €, le régime du micro-foncier a ses obligations et ses limites :

- option irrévocable de trois ans renouvelable par tacite reconduction.
- l'abattement forfaitaire de 30 % est réputé couvrir l'ensemble des charges d'acquisition et de conservation du bien loué.
- pas de bénéfice de régimes particuliers,
- si les charges normalement déductibles dépassent les 30 % des recettes pendant la période de trois ans, l'excédent n'est pas pris en compte.
- Dans le cas du régime du micro-foncier, il est nécessaire de bien prévoir le calendrier de travaux éventuels pour une déductibilité parfaite en respectant les périodes triennales irrévocables.

4. REGIMES SPECIAUX EN VIGUEUR AU 1^{er} JANVIER 2008

- ↳ concernant les loyers d'immeubles – habitation classique – Loi du 6 juillet 1989
 - amortissement Robien classique : investissements réalisés jusqu'au 31 août 2006

- amortissement Robien recentré : investissements réalisés à compter du 1^{er} septembre 2006
 - dispositif Borloo neuf : déduction complémentaire de 30 % - option pour le Robien recentré
 - déduction Robien ZRR : investissements réalisés à compter de 2004
 - amortissement Besson neuf
 - amortissement Périssol
- ↳ concernant les SCPI
- amortissement Robien SCPI classique
 - amortissement Robien SCPI recentré
 - dispositif Borloo SCPI

IV. LES PRODUITS D'OPTIMISATION FISCALE

1. QUELQUES CONSEILS POUR OPTIMISER SON INVESTISSEMENT IMMOBILIER

Comment « bien » investir dans l'immobilier locatif? Cette question revenant souvent, nous avons souhaité apporter quelques règles pratiques à respecter.

Tout d'abord il faut garder les yeux ouverts et se dire que la « carotte fiscale », souvent mise en avant dans les publicités immobilières, ne doit pas être la seule motivation d'un investissement immobilier locatif sous peine de prendre le risque de réaliser une opération qui, à terme, pourrait se révéler moins intéressante que prévue. Tous les paramètres qui font la qualité d'une opération sont à étudier attentivement : la localisation, l'environnement économique, la demande locative locale, les loyers pratiqués, les références du constructeur etc...

Aussi, plutôt que de détailler le contenu de différents dispositifs d'incitation à l'investissement, il est apparu plus opportun de présenter ici quelques règles à respecter afin d'augmenter ses chances de réaliser une « bonne opération ».

A. Pourquoi investir dans l'immobilier locatif?

Parce que la demande existe. La France, malgré la construction de 400.000 logements par an, manque de logements. D'après une étude de l'université Paris Dauphine, réalisée pour le compte du Crédit Foncier, il faudrait en construire 500.000 par an au cours des prochaines années pour satisfaire la demande. Les raisons de ce retard sont multiples: déficit de construction au cours des 20 dernières années, augmentation de la population, diminution de la taille des ménages, divorces, recompositions familiales, mobilité professionnelle, déménagements des retraités.

Bien que de nombreux locataires aspirent à devenir propriétaires, ils ne le peuvent pas pour diverses raisons (mobilité professionnelle, revenus insuffisants, etc.). Ainsi, les économistes estiment que le pourcentage de ménages propriétaires qui est aujourd'hui de 57% ne dépassera jamais les 60% ce qui engendrera un besoin important et permanent de logements locatifs.

Il est facile de vérifier l'existence de cette demande ; il suffit de passer une annonce (par voie de presse, internet, ou dans la vitrine d'un professionnel) ; les appels sont immédiats et les dossiers des locataires déjà prêts à être déposés.

B. Pour allier sécurité et rentabilité

L'immobilier est aujourd'hui :

- moins exposé que la bourse aux aléas de la conjoncture. En effet, la demande de logements reste forte et ce quel que soit l'état de l'économie,
- un outil indispensable de diversification du patrimoine. Les experts estiment qu'il doit représenter au minimum un tiers du patrimoine d'un ménage,
- le seul placement qui puisse être financé presque entièrement par l'emprunt.

Investir dans l'immobilier locatif permet aussi de protéger sa famille. En effet, l'assurance décès-invalidité qui accompagne le prêt permet à la famille de conserver le bien sans avoir à en rembourser les mensualités en cas de décès ou d'invalidité de l'emprunteur.

Le rendement d'un investissement immobilier s'apprécie à long terme. Aujourd'hui, même s'il n'est pas très élevé, il reste encore supérieur au rendement de la majorité des produits financiers (assurances vie, PEA, etc).

C. Pour préparer sa retraite et sa succession

Dans le contexte actuel d'incertitude par rapport aux retraites, l'immobilier locatif permet d'agir concrètement pour préparer sa retraite. En effet, le logement loué constituera un complément de revenu appréciable au moment de la retraite. Il pourra à ce moment être également revendu ou habité. Choisir l'immobilier locatif peut aussi permettre de préparer sa succession en faisant des donations à ses enfants de la totalité de la propriété ou seulement de la nue-propriété (en se réservant l'usufruit).

2. QUELQUES REGLES A RESPECTER POUR REUSSIR SON INVESTISSEMENT LOCATIF

A. Préparer son investissement

Avant de « se lancer » dans un investissement locatif, il importe de:

- définir ses objectifs: le but poursuivi est-il de se constituer un patrimoine transmissible, de se créer un revenu complémentaire ou de préparer sa retraite ou encore de diminuer ses impôts, ou de combiner tout ou partie des objectifs précédemment cités?

- dresser un état des lieux précis et complet de sa situation financière et patrimoniale intégrant tous les éléments de celle-ci : résidence principale, biens immobiliers locatifs, placements, crédits en cours, niveau d'endettement, revenus, dépenses courantes, imposition, capacité d'épargne mensuelle etc....

- déterminer son budget optimal, c'est à dire déterminer l'effort d'épargne mensuel que l'on est prêt à consacrer à l'investissement locatif. Ce calcul sera fait en se ménageant une marge de sécurité et en tenant compte des salaires et autres revenus, mais aussi de toutes les charges et de leur évolution au cours des années pendant lesquelles il faudra rembourser le crédit de l'investissement locatif (études des enfants, départ en retraite, etc.).

B. Sélectionner les biens à acheter

Penser déjà à la revente !

a) Choisir la localisation

La localisation est primordiale, comme pour un commerce (l'emplacement, l'emplacement !). Il convient de privilégier les agglomérations dynamiques, possédant une économie diversifiée où la demande locative est forte et solvable. Il est en général préférable d'investir dans la ville ou dans la région où l'on réside habituellement ou dans celle de ses vacances ; on en apprécie mieux l'environnement économique et on connaît en général les prix pratiqués tant pour la vente que pour la location.

Le lieu peut aussi être celui où l'on souhaite prendre sa retraite ; à l'issue des 9 ans le logement, qui était préalablement loué, peut être occupé par son propriétaire. Il convient d'attirer ici l'attention sur le fait que les goûts et l'environnement évoluent et qu'un produit « mixte », conjuguant à la fois un placement financier et un « coup de cœur » est difficile à trouver.

Il convient de s'informer sur:

- l'environnement : la présence de commerces, de services et d'équipements publics à proximité (école, collège, crèche, parc, équipements sportifs, médecin, etc.), les dessertes (routes, transports en commun. Les projets d'aménagement dans le quartier qui pourraient soit donner de la valeur au bien soit le déprécier (construction d'une autoroute à proximité, etc...). Les nuisances sonores ou olfactives à proximité (voie ferrée, autoroute, aéroport, usine d'incinération, etc.). Un conseil : être si possible à moins de 30 minutes du cœur d'une agglomération.

- la demande : les types de logements recherchés localement et les loyers pratiqués dans le secteur (comment se situent-ils par rapport au plafond Robien, permettront-ils d'assurer la rentabilité de l'investissement?) ; les prix au mètre carré dans le secteur afin de ne pas surpayer le bien (il suffit de consulter les offres dans la presse locale), les risques locatifs (non paiement des loyers).

Sur le marché de la défiscalisation, il faut rester vigilant et s'entourer des conseils des exploitants et des « gens de terrain » qui connaissent le tissu économique et les besoins locaux. Enfin, le produit de défiscalisation est un produit financier destiné en règle générale- à être revendu et il faut donc avant d'acheter penser à la revente. Cette préoccupation ne sera moins importante dans le cas d'un achat immobilier de type patrimonial destiné à être conservé pour un usage personnel (vacances, retraite ou transmission aux enfants),

b) Eviter les achats « aveugles »

Un achat « aveugle » est un achat réalisé uniquement sur le papier (par exemple à partir d'une publicité alléchante agrémentée de belles photos) sans prendre la peine de se rendre sur place. Il convient d'éviter les lieux exotiques et les noms inconnus.

c) Choisir le promoteur

La réputation et la santé financière du promoteur sont certes importantes mais l'évaluation de la qualité intrinsèque du programme « hors avantage fiscaux » est déterminante. Parallèlement à la documentation remise par le promoteur sur le projet, il est indispensable d'aller voir quelques réalisations de ce constructeur. S'assurer aussi de bénéficier de toutes les garanties légales attachées aux logements neufs : garantie de parfait achèvement, biennale de bon fonctionnement, garantie décennale etc...

Il convient d'étudier :

- les descriptifs des immeubles envisagés :

- isolation thermique et acoustique proposées (quel vitrage? double/triple ?)
- appareils de chauffage (panneaux radiants ou simple convecteurs)
- carrelage, parquet, moquette ou lino (selon les pièces)
- cuisine équipée ou non (degré d'équipement?), salle de bains (meublée ?), baignoire ou douche
- équipements de sécurité : serrure de sécurité multipoints, interphone ou vidéophone, digicodes.
- qualité des matériaux utilisés dans les halls d'entrée et les parties communes et présence de revêtements acoustiques dans les couloirs
- traitement des espaces verts et voies d'accès.

La présence de labels est un gage de qualité (Qualitel, Promotelec pour l'installation électrique, marque NF, Maison Individuelle, etc.).

Il faut penser à long terme en mettant du carrelage voir même du plancher au lieu de la moquette ; d'une façon générale privilégier la robustesse au design.

- les différents produits proposés

Les Tailles (T1/T2/T3), les orientations, les étages, la présence de balcons ou de terrasse, celle de cave de parking, de box..., la date prévue de livraison etc.. Il faut éviter d'acheter les derniers lots d'un programme à moins de négocier une importante ristourne: les appartements restants ont en général des défauts. Il est préférable de privilégier les programmes à moitié vendus dans lesquels les choix sont encore importants.

- les plans

La distribution des pièces doit être rationnelle et modulable: séjour spacieux, séparation de la partie jour et de la partie nuit, placards etc.. La luminosité et une vue dégagée sont des atouts supplémentaires : large baie vitrée dans le séjour, orientation sud. Choisir entre un plan traversant ou en étoile, etc.

- les services associés

Et notamment la présence d'un gardien sur place ; les prestations effectuées par une société extérieure : entretien des espaces verts, sortie des poubelles, surveillance des parkings etc..

- les habitants de l'immeuble :

- le promoteur peut vous renseigner sur l'usage « envisagé par les personnes qui ont acheté dans le programme : les logements seront-ils majoritairement habités par des propriétaires ? (Les propriétaires occupants sont souvent plus soucieux du maintien en bon état des parties communes). De plus, les déménagements sources de dégradations sont moins fréquents que dans les immeubles uniquement destinés à l'investissement immobilier locatif. Si l'immeuble existe déjà, il est conseillé de se renseigner auprès du syndic sur :

- les éventuelles interdictions d'habiter susceptibles de frapper un immeuble ancien à réhabiliter,
- les possibilités d'exercice d'une profession libérale (Consultation du règlement de copropriété).

Regrouper géographiquement ses investissements

Une fois tous les paramètres ci dessus connus et la résidence ou l'immeuble sélectionné, se pose alors la question du type de bien à acheter. L'expérience montre qu'il est préférable :

- dans une optique de liquidité (revente) de privilégier les surfaces petites ou moyennes (T1/T2),
- dans une optique de facilité de gestion d'acheter plusieurs biens (3 par exemple) au même endroit et de préférence dans un même immeuble. La réception sera plus rationnelle (un seul déplacement concernera plusieurs biens) et l'investisseur sera mieux écouté du promoteur avec lequel il pourra négocier certaines facilités.

Si la concentration géographique des investissements permet de faciliter la location et de gagner du temps dans la gestion, elle ne doit pas faire perdre de vue l'objectif de diversification. En effet, une concentration excessive peut entraîner des engagements financiers importants lorsque des travaux seront ultérieurement votés.

C. Préparer le financement

Un achat immobilier se finance en règle générale à l'aide de crédits ; le niveau d'endettement du souscripteur doit correspondre à sa capacité de remboursement et à sa fiscalité personnelle. Il faut se garder de laisser uniquement au vendeur le soin d'optimiser le coefficient de rentabilité. L'effet de levier du crédit est un plus mais ne doit pas être le facteur primordiale de décision.

a) Actualiser son dossier

L'investisseur récurrent prendra soin d'avoir en permanence un dossier à jour pour être réactif et connaître rapidement l'enveloppe de financement qui peut lui être accordée. Il convient donc de réunir toutes les pièces nécessaires au banquier pour qu'il puisse apprécier votre situation financière: avis d'impôt sur le revenu, déclaration de revenus fonciers, déclaration ISF etc... Ce dossier sera tenu à jour afin de ne pas avoir à courir derrière un justificatif le jour venu. Monter de préférence un dossier de prêt par bien même si vous achetez plusieurs lots, ce sera plus facile en

cas de revente de calculer le restant dû ainsi que pour connaître la rentabilité de chaque investissement.

b) Bien connaître quelques banques et des courtiers

Afin d'obtenir rapidement une réponse, il faut identifier ses interlocuteurs et se faire connaître des décideurs de la banque choisie. Une fois ces interlocuteurs connus il est souhaitable de nouer avec eux des liens afin de pouvoir bénéficier de leurs conseils et de leurs avis facilement (penser au N° de tel direct, au portable etc..). Contacter en parallèle quelques courtiers indépendants et tester leur capacité à obtenir de bonnes conditions de prêts. Entretenir le contact « au cas ou ».

c) Respecter la règle des tiers

Afin que l'effort de trésorerie soit supportable, il est préférable de respecter la règle des tiers : un tiers en cash et deux tiers en emprunt. Dans le cadre d'un emprunt sur 10 ans au taux actuel, la moitié de l'échéance de remboursement d'emprunt sera couverte par le loyer.

d) Choisir entre la garantie du crédit logement et l'hypothèque

Selon les cas, l'une peut s'avérer moins cher que l'autre; dans le cas de la garantie logement, il n'y a pas de prise ni de levée d'hypothèque à prévoir et la moitié du coût de celle-ci est en général remboursé à la fin du prêt.

e) Bien assurer son crédit

En prenant une assurance décès-invalidité auprès de la banque ou à l'extérieure si les conditions sont meilleures. Cette assurance a pour objet de se substituer à l'emprunteur en cas de décès et d'invalidité totale et définitive; elle accompagne obligatoirement le prêt. Il est aussi possible de souscrire une assurance perte d'emploi (facultative). Dans tous les cas, examinez attentivement les clauses des contrats d'assurance.

D. Organiser la gestion du bien

Plusieurs options s'offrent à l'investisseur : gérer lui-même ou confier la gestion à un professionnel ou faire un mix des 2.

a) Gérer soi-même

Pour cela, il faut disposer de temps (proportionnel au nombre de logements à gérer) et de connaissances pour affronter les différents problèmes juridiques et administratifs rencontrés : fixation du montant du loyer, rédaction du bail, état des lieux, collecte des loyers, calcul des charges déductibles, relations avec le syndic, procédures en cas de loyers impayés, suivi de l'évolution de la législation et des règles fiscales, etc.

Gérer un ou deux biens dans sa ville d'habitation, c'est possible; dès que le nombre augmente ou du fait de l'éloignement, il est préférable de confier la gestion à un professionnel.

b) Gérer par un professionnel

Confier la gestion des biens à un professionnel: syndic ou agence immobilière est un gage de sécurité. Le coût actuel varie de 7% à 10% des sommes encaissées ; il convient d'ajouter à celui-ci les assurances loyers impayés souscrites (environ 2% des sommes encaissées).

Le choix de cet intermédiaire est très important. Il est conseillé de privilégier des structures dans lesquelles l'investisseur est facilement identifié, par exemple, les cabinets de taille moyenne présents localement ; ils seront de bons conseils non seulement pour la gestion mais aussi pour les futurs investissements ; enfin, ils pourront même s'occuper de la revente.

c) Opter pour une solution mixte

Cette solution consiste à ne pas se dessaisir totalement de la gestion du bien au profit d'un professionnel en conservant certaines tâches : par exemple : le choix des locataires, l'état des lieux, la réalisation des petits travaux d'entretien. Cette organisation permet d'humaniser les rapports, de suivre l'état de son patrimoine ; mais elle suppose d'y consacrer du temps. Dans ce cas, la partie administrative est laissée au cabinet de gestion qui peut accepter ou refuser une telle situation (du fait des risques de solvabilité des locataires et du manque à gagner).

Cette solution est aisée à mettre en place dans sa ville de résidence ou à proximité mais elle s'avère plus difficile à distance.

d) Choisir ses locataires

Si cela est possible du fait de la localisation des biens, il convient d'opter pour la sélection personnelle des locataires. Les visites peuvent même se faire en accord entre locataire entrant et locataire sortant. La situation du locataire pouvant varier, demander un garant et obtenir l'agrément de l'assurance loyers impayés permet de dormir plus tranquille.

e) Faire l'état des lieux

Cette tâche permet d'atteindre plusieurs objectifs : connaître le locataire et voir ses réactions par rapport au bien loué, s'assurer que le bien est en état, lister les petits travaux à faire etc..

E. Faire tourner son patrimoine

La cession des biens immobiliers est exonérée de plus value au bout de 15 ans. Faut-il attendre jusque là? Empruntant de préférence sur 10 ans, il reste donc 5 années pendant lesquelles les loyers risquent d'être soumis à l'impôt. De plus, les dispositifs d'amortissement avantageux ont en général une durée de 9 ans. Mieux vaut ne pas attendre les 15 ans et céder le bien au bout de 10 ans (à la fin du prêt) quitte à payer 15 à 20% d'impôt sur les + values et dégager du cash pour avoir l'apport personnel permettant d'autres acquisitions. Ainsi en 30/35 ans le patrimoine peut avoir tourné 3 fois et s'être multiplié.

L'investisseur doit toujours être vendeur et prêt à acheter si une opportunité se présente. Il est souhaitable de commencer à investir en étant jeune avec un petit investissement, de revendre et recommencer.

F. Utiliser tous les régimes fiscaux

Diversifier son patrimoine et utiliser plusieurs régimes fiscaux permet de réduire la dépendance et donc de diminuer les risques ; les systèmes fiscaux changent et ne sont pas tous intéressants pour les mêmes raisons.

G. Créer une BDD

Dès que le patrimoine commence à s'étoffer, il est recommandé de se créer une BDD regroupant la totalité des informations sur les éléments qui le constituent ; elle permet de faciliter la gestion et toutes les déclarations. Les renseignements à collecter proviennent de multiples sources : de l'acte

d'achat (partie caractéristiques), de l'acte de prêt (partie financement). Ils peuvent être complétés par les informations sur les caractéristiques de la revente (date, prix, plus value etc..).

Ces informations seront regroupées dans des tableaux de synthèse permettant d'avoir une vue globale de son patrimoine et des ses engagements.

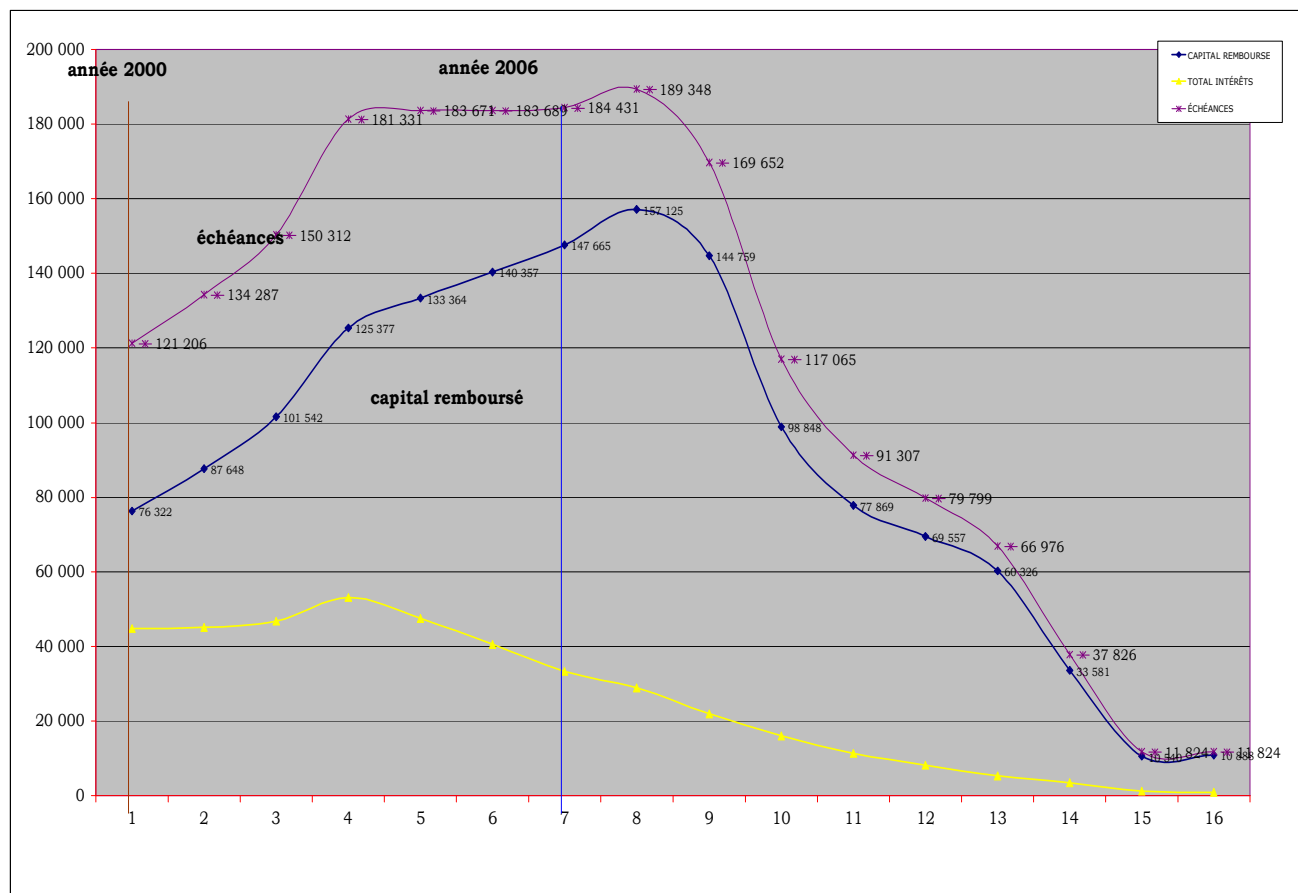
Cette BDD permet un suivi aisé, de faire des simulations, de calculer les futures capacités d'épargne et donc les nouveaux investissements envisageables.

Cette BDD est à mettre à jour en permanence.

Exemple de tableaux pouvant être créés dans la base de données : tableau des caractéristiques du bien, tableau de financement, tableau des flux.

APPARTEMENTS A LA MONTAGNE					
STUDIO 1					
Caractéristiques					
	Surface	terrasse/balcon	Jardin	N ° lot	N° Appart
étage	24,72	5,3	non	394	579
5ème					
N° cave	N° Lot casier	N°Parking	surface	S/sol	
17	79				
meubles	Frais achat	Investisst Total			
2 287	3 700	47 910			
Financement					
Montant emprunté	durée en mois	banque	Taux hors assurance	TF/TV	assurance
20 826	120	BNP	5,11%	TF	0,45%
15 000	120	La poste	3,92%	TF	0,35%
capital emprunté	35 826	intérêts totaux	9 668	assurance	1 371
STUDIO 2					
Caractéristiques					
	Surface	terrasse/ balcon	Jardin	N ° lot	N° Appart
étage	25	Non		393	378
3ème					
N° cave	N° Lot casier	N°Parking	surface	S/sol	
78					
meubles	Frais achat	Investisst Total			
2 287	3 700	48 672			
Financement					
Montant emprunté	durée en mois	banque	Taux hors assurance	TF/TV	assurance
35 826	120	CRCA PDC	4,95%	TF	0,45%
capital emprunté	35 826	intérêts totaux	10 067	assurance	980
STUDIO 3					
Caractéristiques					
	Surface	terrasse/ balcon	Jardin	N ° lot	N° Appart
étage	25	8			577
5ème					
N° cave	N° Lot casier	N°Parking	surface	S/sol	
77					

Exemple de graphique issu du tableau de regroupement général :



H. Les différents types de prêts

a) Prêt épargne-logement

Les plans épargne-logement (PEL) et comptes épargne-logement (CEL) permettent de bénéficier de prêts à taux avantageux, après 4 ans pour le PEL et 18 mois pour les CEL. Le prêt épargne logement est généralement un prêt complémentaire, son montant dépasse rarement 30.000€.

b) Prêt à taux fixe

Un taux d'intérêt est fixé dès le départ et ne variera plus durant la période de remboursement. Le taux est supérieur à celui des crédits à taux révisable, mais il offre l'avantage de la sécurité (mensualités fixes).

c) Prêt à taux variable

Le taux est inférieur à celui des prêts à taux fixe. Cependant, il varie en fonction de l'évolution des taux du marché financier. La plupart des prêts à taux révisables sont « capés », c'est-à-dire que les hausses de taux d'intérêt ne sont répercutées que dans une certaine limite afin d'offrir plus de sécurité à l'emprunteur.

Le choix du prêt à taux révisable n'est intéressant que si l'écart de taux avec un crédit à taux fixe est significatif mais il ne doit pas être déterminant ou le facteur déclencheur de l'opération : l'achat immobilier patrimonial est une forme d'épargne forcée qui améliorera le futur mais ne doit pas compromettre l'équilibre du budget actuel.

d) Prêt in fine

Une opération, un crédit, un adossement= pas de « pollution »

Spécialement conçu pour les investisseurs fortement imposés, son mécanisme est le suivant : il s'agit d'un montage qui associe un crédit pour un investissement locatif (sur 50 à 100% de la valeur du bien) et un produit d'épargne, généralement une assurance-vie.

Pendant toute la durée du crédit, l'emprunteur ne rembourse que des intérêts d'emprunt. Le capital est remboursé à la fin du crédit, grâce au prix de vente du bien et/ou à l'épargne accumulée sur l'assurance-vie augmentée des intérêts.

Les mensualités du crédit, entièrement constituées d'intérêts, sont intégralement déductibles du revenu foncier, ce qui permet de maximiser la défiscalisation sur les revenus.

Le revers de la médaille est le coût beaucoup plus important du crédit in fine qu'un crédit classique car les intérêts sont calculés sur la totalité du capital. Ce type de crédit coûte donc en moyenne le double d'un crédit classique ; il n'est donc intéressant qu'à partir d'une tranche marginale d'imposition élevée.

***Ces travaux réalisés par la commission « Patrimoine immobilier » de la CCEF
n'engagent que la responsabilité de leurs auteurs.***

Toute reproduction, partielle ou totale, est interdite, sans l'autorisation des auteurs du présent document.

