

L'ADHÉRENT LMNP DU CGALA EN 2020

Les chiffres présentés sur cette nouvelle publication consacrée à la **Location Meublée Non Professionnelle** sont issus des éléments comptables et fiscaux d'un échantillon de **6 652 adhérents LMNP du CGALA ayant un exercice comptable clos en 2020**, soit un apport de plus de 1 300 adhérents (+ 24,75 %) relativement aux données traitées dans la fiche « LMNP millésime 2019 ».

L'âge moyen et le nombre moyen de biens par adhérent sont des indicateurs stables avec des valeurs respectives de : **53 ans et 1,2**.

Type de bien : résidence services à 63 % contre 77 % en 2019.

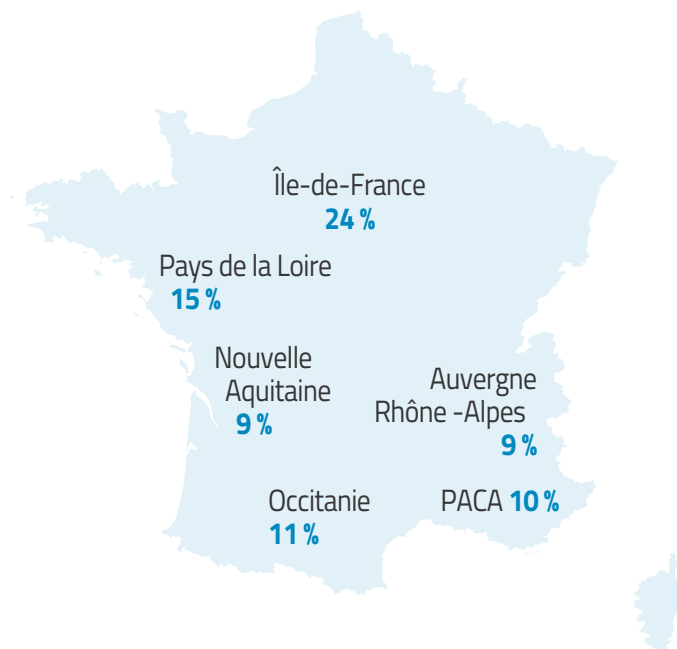
Une confirmation de la tendance d'un profil de loueur issu de la législation sur les plateformes de location immobilière et à la réglementation imposée en matière de location saisonnière par les grandes métropoles, notamment Paris.

Toutefois, comme l'anticipaient Nicolas Gurnot, expert-comptable spécialiste de la location meublée sur Paris et sa région ainsi que Christine Fortun, gestionnaire de patrimoine sur la région nantaise dans leur analyse de l'année dernière, cette évolution est également liée à l'impact de la crise sanitaire sur les comportements en matière de tourisme, qui amène les propriétaires à s'orienter vers la location meublée à l'année (résidence principale).

Mode de financement : par emprunt pour 79 % des adhérents, soit une légère hausse relativement à 2019 (77 %).

Part de l'emprunt en cours/montant investissement à la clôture 2020 : **67 %**, soit un tassement logique d'un point par rapport à 2019 (68 % et 69 % en 2018).

Principales régions d'implantation des biens loués :



La région Île-de-France poursuit son attractivité en matière de location meublée (22 % en 2019 après 18 % en 2018) tandis que la région Pays de Loire (+ 1 point) consolide son positionnement.

Les régions Auvergne-Rhône-Alpes et Nouvelle-Aquitaine conservent leur pourcentage d'implantation relativement à 2019 (9 %) tandis que les régions PACA et Occitanie continuent de se compenser pour préserver un pourcentage global de 21 % des lieux d'implantation des biens.

Part terrain/constructions (*) : 17 % en moyenne.

(*) Le pourcentage est déterminé en ramenant la valeur du terrain à la valeur de l'ensemble (constructions + terrains).

Une hausse de 2 points relativement à 2019 (15 %) s'expliquant par une valorisation des terrains sensiblement plus forte sur Paris et sa région (de l'ordre de 30 %).

Le montant moyen de l'investissement pour l'acquisition d'un bien est de : **235 528 €** (+ 14,90 % par rapport à 2019).

Le montant moyen du loyer annuel d'un bien est de **7 903 €**. Il représente 3,35 % de l'investissement (3,80 % en 2019).

Une baisse de loyer moyen de l'ordre de 3,60 %, liée au ralentissement de la tendance installée depuis 2018 en matière de mode de location qui privilégiait la location courte durée via les plateformes, plus rémunératrice, plutôt que la location à destination d'habitation principale pour le locataire.

Assujettissement à la TVA ?

81 % des adhérents sont soumis à TVA :

- **62 %** au taux de 10 % (Résidence services seniors, étudiants, d'affaires ou de tourisme).
- **37 %** au taux de 5,5 % (EHPAD).
- **1 %** au taux de 2,10 % (Résidence en Corse).

Parmi ces adhérents assujettis à la TVA, **20 %** ont fait le choix de la franchise en base.

19 % des adhérents sont exonérés de TVA :

- Il s'agit de locations meublées à caractère d'habitation.



LE NOUVEL ADHÉRENT LMNP DU CGALA EN 2020

Les chiffres que nous vous présentons sont issus des éléments comptables et fiscaux d'un échantillon de **1 134 LMNP ayant adhéré au CGALA pour l'année 2020**, soit un échantillon équivalent en nombre à celui de la fiche « LMNP 2019 » (1 167 adhérents).

Âge moyen : 46 ans (48 ans pour 2019).

Nombre moyen de biens par adhérent : 1.

Type de bien : résidence services pour 64 %.

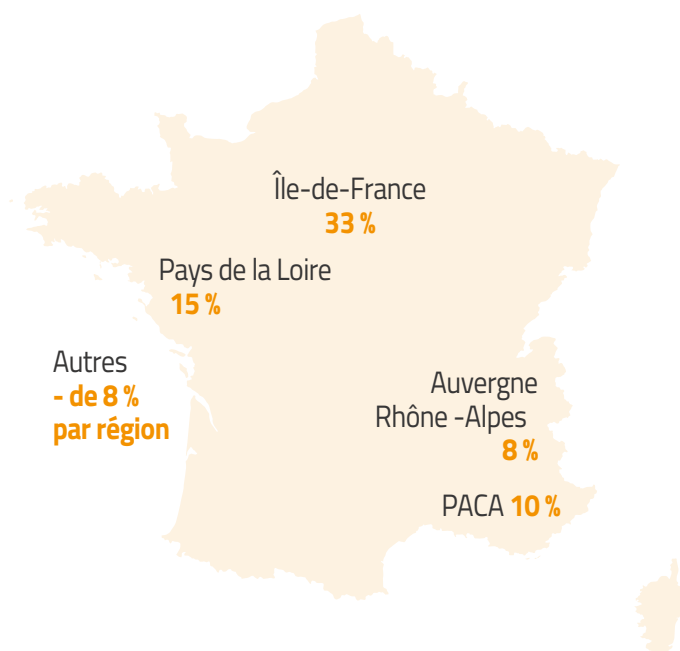
Mode de financement : par emprunt pour 79 % contre 75 % en 2019.

Part de l'emprunt en cours/montant investissement à la clôture 2020 : 78 % contre 85 % sur 2019.

Part terrain/constructions (*) : 23 % en moyenne, sans changement par rapport à 2019.

() Le pourcentage est déterminé en ramenant la valeur du terrain à la valeur de l'ensemble (constructions + terrains).*

Principales régions d'implantation des biens loués :



Assujettissement à la TVA ?

48 % des nouveaux adhérents sont soumis à TVA (47 % en 2019). En l'état actuel des éléments en notre possession, 52 % des nouveaux adhérents ne sont pas concernés par la TVA, soit qu'ils en soient exonérés (28 %), soit qu'ils aient fait le choix de la franchise en base (24 %).

Conclusion

La pandémie sanitaire débutée en 2020 accélère les mouvements et les turbulences sur le marché de la location meublée, contraignant un certain nombre de propriétaires à réviser leur offre et, parfois, à faire évoluer leur statut juridique et fiscal. Cela n'enlève en rien l'intérêt de cette activité en matière d'investissement, notamment en comparaison à la location nue (revenus fonciers).

Et, aujourd'hui plus encore, il apparaît indispensable pour les candidats à la location meublée de se faire accompagner par des professionnels d'une activité complexe et à multiples facettes...

Une stabilité pour la région Île-de-France relativement à 2019 (33 %) qui confirme toutefois sa prépondérance, tandis que les Pays de Loire restent plébiscités par les nouveaux adhérents LMNP du CGALA (+ 1 point) et que la Bretagne, présente en 2019, passe sous la barre des 8 % en 2020.

Le montant moyen de l'investissement pour l'acquisition d'un bien est de : **242 264 €** contre 208 000 € pour 2019, soit une sensible augmentation de l'ordre de 16 %.

Le montant moyen du loyer annuel d'un bien est de **7 400 €**. Il représente 3 % de l'investissement contre un montant de 7 800 €, soit 3,70 % de l'investissement pour 2019.

L'évolution de ces 2 derniers indicateurs trouve principalement son explication à travers le lieu d'implantation des biens loués et la nouvelle orientation vers un moindre niveau de location saisonnière dans les grandes villes.



LA LOCATION MEUBLÉE VUE PAR

Yves Bernard, fondateur et président d'EXPERTIM, expert-comptable immobilier spécialiste de la location meublée nous éclaire sur la fiscalité spécifique de cette activité, en abordant notamment les différences avec la location nue, relevant des revenus fonciers...

Les années confirment la dynamique et l'intérêt des investisseurs pour la location meublée.

Je crois que la composante majeure expliquant cet engouement, relativement à la location nue, réside dans le régime fiscal applicable. Examinons rapidement ce qui différencie ces régimes en matière de détermination du bénéfice imposable.



Quelle base de calcul de l'impôt ?

› Si le contribuable déclare ses revenus locatifs au régime « micro » (*micro foncier pour la location nue ou micro BIC (1) pour la location meublée*), les abattements ont des taux différents : 30 % pour la location nue / 50 % pour la location meublée (*voire 70 % si la location meublée concerne un meublé de tourisme classé*).

› Cette différence de taux provient d'un élément majeur : la possibilité d'amortir le bien en cas de location meublée.

Et l'on peut aller encore plus loin avec le régime réel.

› Les charges déductibles sont quasiment les mêmes pour les revenus fonciers que pour les revenus BIC. Toutefois, avec les revenus BIC, une charge supplémentaire vient diminuer le résultat imposable : l'amortissement du bien immobilier.

› Notons cependant, qu'en cas de location avec travaux de rénovation, la location nue peut s'avérer plus intéressante que la location meublée dans la mesure où les coûts des travaux sont déductibles au moment où ils sont payés alors que, pour la location meublée, ils sont déduits sur plusieurs années.

› En outre, une particularité de la location meublée non professionnelle

(LMNP) réside dans le traitement fiscal des plus-values éventuellement dégagées lors de la vente du bien immobilier selon le régime des plus-values des particuliers, comme pour les revenus fonciers.

› Ainsi, l'amortissement constaté et déduit tout au long de la détention du bien ne pénalise pas le loueur en meublé lors de la vente, cet amortissement ne venant pas augmenter la plus-value imposable. C'est la grande particularité du régime LMNP qui en fait son intérêt majeur sur un plan fiscal.

Comment passer de la location nue à la location meublée ?

› C'est assez simple : il suffit de meubler suffisamment le logement pour que le locataire puisse y vivre normalement en apportant seulement ses effets personnels. Il y a donc un petit investissement à faire avec l'achat des meubles, ustensiles de cuisine, vaisselle, matériel pour le ménage...

› Le bail à signer avec le locataire doit alors être un bail de location meublée, lequel se rapproche assez du bail de location nue lorsque le bien a vocation à être la résidence principale du locataire. Cette modification de bail doit se faire à l'occasion d'un changement de locataire.

Quel résultat déclarer ? Comment procéder ?

› En règle générale, dans une très grande majorité des cas, pour vraiment optimiser son imposition, il y a lieu de renoncer au régime Micro et opter pour le régime Réel d'imposition. En ce domaine, attention aux délais !

Un conseil : se faire accompagner par un expert-comptable spécialisé dans l'activité de location meublée.

› Cet expert-comptable vous sera bien utile pour établir votre déclaration au réel. En effet, pour votre activité de location meublée, il faut tenir une comptabilité en bonne et due forme, comme pour n'importe quelle entreprise et ça... Ça ne s'improvise pas. L'expert-comptable spécialisé sur cette activité va notamment gérer au mieux pour vous votre stock d'amortissements au regard de vos revenus locatifs et de vos charges.

› Rassurez-vous, il ne vous coûtera pas très cher, d'abord parce que sa spécialisation lui permet de baisser ses coûts, et aussi parce que, grâce à votre centre de gestion agréé (CGA) préféré, vous pourrez presque systématiquement obtenir une réduction d'impôts des 2/3 des honoraires comptables et de la cotisation du CGA.

Zoom sur le montant de l'amortissement annuel au régime réel :

› Il dépend de la valeur à laquelle le bien immobilier va être inscrit à l'actif du bilan.

› Le bien va être inscrit à la valeur qu'il a au moment de démarrer l'activité de location meublée, et non à la valeur d'acquisition qui est probablement plus faible. Et ce, sans aucune imposition d'une éventuelle plus-value !

› Alors, si vous avez des biens immobiliers qui sont loués nus depuis de nombreuses années, avec peu, voire plus d'intérêts d'emprunt à déduire, qui génèrent un impôt sur le revenu (IR) élevé et des prélèvements sociaux (PS) à 17,20 %, interrogez-vous sur l'opportunité de basculer ces biens en location meublée. Ça ne coûte pas cher, et surtout, cela permet souvent des économies d'impôts substantielles, même en tenant compte de la taxation à la cotisation foncière des entreprises (CFE - Ex taxe professionnelle).

(1) Bénéfices Industriels et Commerciaux

LA LOCATION MEUBLÉE VUE PAR



Cécile Mathieu, formatrice/consultante, diplômée d'expertise comptable, intervenante en formation auprès des adhérents du CGALA en matière de location meublée, nous rappelle la nécessité de suivre et gérer son activité de location meublée et de se faire accompagner par des spécialistes : Pourquoi ? Comment ?...

L'activité de location meublée est complexe et implique des droits et obligations trop souvent ignorés par les loueurs en meublés eux-mêmes.

Revenons donc sur quelques points de vigilance essentiels :

- › Tout d'abord, **se poser les bonnes questions** pour ne pas investir uniquement en pensant au fait de ne pas payer d'impôt sur les revenus locatifs.
- › Le bien que j'achète est-il évalué à la bonne valeur du marché ? Cette valeur n'est-elle pas majorée par le montage fiscal dont il permet de bénéficier ?
 - Emplacement du bien ? Clientèle visée ? Perspectives de prise de valeur dans le temps ?
 - La rentabilité, en tenant compte de la réduction fiscale, est-elle intéressante ?
 - Quelles sont les implications en termes de trésorerie ?
- › Quelques questions sur la sortie future du dispositif peuvent être utiles :
 - Comment sortir de l'investissement locatif si besoin ? Avec quelles conséquences fiscales et sociales ?
 - Dans le cas des résidences services, vais-je devoir reverser une partie de la TVA ?



Prendre conseil auprès de son expert-comptable et son notaire, pour choisir les bonnes options.

- › Choisir entre le régime fiscal Micro et le régime Réel est une décision de gestion impactante. Prendre conseil auprès d'un cabinet d'expertise comptable qui connaît bien la location meublée permet de prendre les bonnes décisions en matière juridique et fiscale en fonction de sa stratégie patrimoniale, de sa situation matrimoniale, de la composition du foyer fiscal et du niveau du revenu fiscal du foyer.

Utiliser les nouveaux outils qui simplifient la gestion au quotidien.

- › Pour la gestion quotidienne des locations directes, l'antenne régionale de L'ADIL est une source d'informations précieuses en matière de baux, d'outils de simulation ou encore de conseils sur les autorisations locales en matière de location saisonnière...
- › Il est bien évidemment important de faire le point régulièrement avec son expert-comptable.

Se maintenir au courant de ses obligations qui évoluent régulièrement.

- › Connaître les aspects juridiques, comptables et fiscaux de la location meublée est indispensable pour gérer au mieux sa location meublée : équipement du meublé, assurance propriétaire non occupant, rédaction d'un bail ou non, nouvelles dispositions concernant le diagnostic de performance énergétique (DPE)...
- › En ce sens, les formations proposées aux adhérents du CGALA, en présentiel et en distanciel, donnent aux participants des clés pratiques et concrètes pour gérer leur activité d'investissement locatif, mettre à jour leur connaissances, et bénéficier des partages d'expériences avec les autres participants.

Anticiper le passage de loueur en meublé non professionnel à professionnel.

- › Le loueur en meublé devient professionnel lorsque les revenus de la location meublée du foyer fiscal dépassent 23 000 € et que ces revenus dépassent les autres revenus d'activité ou assimilés du foyer.
- › Lorsque le patrimoine du loueur en meublé s'enrichit, ou que les revenus autres du foyer fiscal diminuent (retraite...), le loueur en meublé peut passer les seuils de la location meublée professionnelle.
- › Et de plus en plus de loueurs en meublés envisagent en fin de carrière de faire de cette activité leur activité principale.
- › Ce passage se fait dans la continuité de la gestion comptable et fiscale, (pas de fermeture de l'entreprise), mais entraîne des conséquences importantes aux niveaux social (cotisations à la sécurité sociale des indépendants...) et fiscal quant au régime des plus-values de cession.
- › Bien anticiper ce passage peut aussi constituer une opportunité.

