



Résidences services et LMNP : Quels risques pour l'investisseur quand l'exploitant se retire ?



**par Yves Bernard, Expert-comptable, Président d'Expertim Fiduciaire,
société d'expertise comptable renommée dans les questions dédiées à
la location meublée**

L'investissement dans une résidence services est particulièrement attrayant, mais que faire si l'exploitant se retire ? La tentation pour les investisseurs est de s'occuper eux-mêmes de gérer la résidence et d'y apporter les services nécessaires pour ne pas avoir à reverser de TVA. C'est possible, mais le risque de requalification de l'activité de location meublée en para-hôtellerie est important. Visite guidée de ces risques.

Quand l'exploitant d'une résidence services s'en va et ne renouvelle pas le bail, la raison est tout simplement qu'il n'y trouve plus son compte. La plupart du temps si un nouvel exploitant est prêt à reprendre le contrat, il proposera des loyers révisés à la baisse.

Lors de l'acquisition initiale, l'investisseur a généralement récupéré la TVA qui lui a été facturée par le promoteur. Il n'en a d'ailleurs pas forcément conscience dans la mesure où, dans bien des cas, cette TVA n'a même pas transité par ses comptes bancaires (cas couramment appelé « achat en financement hors taxes »). Cette possibilité de récupération est ouverte parce que le bien est loué par bail commercial à un exploitant qui propose à minima 3 des 4 services suivants dans la résidence :

- 1 - la fourniture du petit déjeuner,
- 2 - la fourniture du linge de maison,
- 3 - la réception, même non personnalisée, de la clientèle
- 4 - et enfin le nettoyage régulier des locaux.

L'exploitant parti, l'activité n'est plus soumise à TVA, l'investisseur devra donc reverser une partie de la TVA initialement déduite. La tentation est alors forte pour les propriétaires de louer le bien en direct en proposant eux-mêmes les services. De plus en plus de dossiers se retrouvent dans cette situation. Des agences immobilières et/ou sociétés de conciergerie, se proposent d'ailleurs souvent, dans les secteurs touristiques, d'assurer au moins 3 des 4 services, moyennant des commissions sur les loyers ou une facturation directe. Des avocats s'empressent également de donner ce conseil pour éviter aux propriétaires d'avoir à reverser une partie de la TVA initialement récupérée.

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Julien Michon - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock - 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

Ils omettent en général de signaler à leurs clients un élément important : sans bail commercial, les investisseurs risquent de basculer vers le statut de la para hôtellerie. Même si certains services des impôts des entreprises (SIE) semblent accepter le statut de loueur en meublé pour des gens louant meublé avec services sans bail commercial, il semble que cette position soit très largement contredite par le BOFIP (Bulletin Officiel des Finances Publiques) et sûrement minoritaire. Il est donc risqué de mettre en place ces pratiques de substitutions en l'absence de position uniforme et pérenne. On ne peut que regretter que d'un SIE à l'autre cette problématique connaisse des différences de traitement, entretenant ainsi une certaine injustice fiscale. Afin de pallier cette insécurité juridique, il convient de questionner les SIE par le biais de rescrits (prise de position formelle de l'administration fiscale, saisie par un contribuable).

Qu'est-ce que cela change ?

A priori, rien ne change, dès lors que, dans les deux cas (location meublée et para-hôtellerie), l'investisseur relève de la catégorie des Bénéficiaires Industriels et Commerciaux (BIC) au niveau de l'impôt sur les revenus. Les mêmes règles seraient donc applicables ... Et pourtant !

Conséquences du changement du statut Loueur Meublé Non Professionnel (LMNP) en para-hôtelier

En fait, les changements sont significatifs, car ces deux statuts comptent des différences non négligeables et le risque de redressement est réel si les propriétaires continuent à déclarer leurs résultats selon les règles des loueurs en meublé.

1 - **Le déficit** sur un bénéfice de même nature est imputable sur 6 ans en para-hôtellerie contre 10 ans en location meublée.

2 - En cas de déficit, les **amortissements** ne sont pas traités de la même façon. En immobilier géré, on peut reporter les amortissements ad vitam aeternam, permettant ainsi d'en profiter plus tard. En para hôtellerie, ils sont automatiquement ajoutés au déficit et ne peuvent pas être reportés.

3 - La conséquence la plus fâcheuse se trouve du côté **des plus-values**, en cas de revente. Dans le régime para-hôtelier, les plus-values qualifiées de « professionnelles » portent sur la différence entre le prix de vente et la valeur nette comptable (prix d'acquisition – amortissements). Ainsi, au fil du temps, la valeur nette comptable diminue, augmentant d'autant la plus-value imposable potentielle. D'autant que les amortissements n'ont pu être utilisés, car ils ont augmenté les déficits qui sont en général perdus au bout de 6 ans.

Or en LMNP, le calcul est différent (prix de vente – prix d'acquisition) et plus favorable, car plus on patiente, plus on a d'abattements sur la plus-value imposable, laquelle ne tient pas compte des amortissements pratiqués tout au long de la détention du bien. C'est le régime de la plus-value des particuliers qui est applicable.

4 - A titre subsidiaire, mais non négligeable, on peut ajouter que relevant de la para-hôtellerie, l'investisseur effectue alors des **actes de commerce**, même s'il sous-traite tous les services. Il devrait alors s'inscrire au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS) et payer des charges sociales sur son résultat dès le 1^{er} Euro de chiffre d'affaires (une cotisation minimale est appliquée en cas de déficit). Il faut également noter que les charges sociales seraient applicables aux plus-values professionnelles dégagées.

Le loueur en meublé, lui, réalise des opérations civiles, et non commerciales. Depuis le 1^{er} janvier 2017, il peut être plus facilement qu'avant, soumis à charges sociales. Cependant, en aucun cas, il ne serait soumis aux charges sociales sur la plus-value des particuliers (seuls les CSG/CRDS et autres prélèvements sociaux seraient collectés).

Les particuliers, qui font le choix de gérer eux-mêmes leur résidence ainsi, ne réalisent pas qu'en restant sous le statut de LMNP, ils ne se déclarent pas sous le bon statut. En cours de location, les conséquences peuvent apparaître mineures dans la mesure où, en général, l'incidence sur le résultat imposable est souvent faible. En matière de charges sociales et à la revente, les conséquences apparaissent beaucoup plus significatives, tout comme les risques de redressement.

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Julien Michon - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

Expertim Fiduciaire en bref...

Société d'expertise-comptable depuis 2004, EXPERTIM FIDUCIAIRE est une société partenaire du Groupe CONSULTIM, spécialisée dans les missions en lien avec l'investissement immobilier. Elle propose un très large panel de prestations en adéquation avec les besoins de ses clients et de ses partenaires qu'elle accompagne tout au long des étapes de la gestion juridique, fiscale, sociale et comptable de leur investissement. La location meublée est son cœur de métier. EXPERTIM FIDUCIAIRE a ainsi développé des compétences reconnues en matière comptable et fiscale pour la location meublée professionnelle (LMP) ou non professionnelle (LMNP).

Quelques chiffres :

- 12 000 clients dont :
- 11 000 clients en location meublée ;
- 1 000 clients en revenus fonciers ;
- 20 000 biens immobiliers suivis représentant 1,9 milliard d'actifs immobiliers ;
- 70 salariés dont 6 experts-comptables diplômés.

Avec plus de 1 000 nouveaux clients par an, EXPERTIM FIDUCIAIRE représente l'une des références de la fiscalité immobilière.

Le Groupe Consultim Finance, SAS au capital de 2 M€ détenu par IBN Gestion, compte un total de 150 collaborateurs au travers de ses filiales et sociétés sœurs (Cerenicimo, LB2S, VP2, Credifinn et Expertim Fiduciaire).

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Julien Michon - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>