

Loueur en meublé, la dernière vraie niche fiscale ?

Si la proposition de loi transpartisane visant à « remédier aux déséquilibres du marché locatif » est adoptée en l'état, le statut de loueur en meublé non professionnel (LMNP) va perdre de son intérêt. En effet, le mode de calcul des plus-values de cession deviendrait particulièrement défavorable avec la réintégration des amortissements pratiqués dans l'assiette imposable.

Faut-il y voir une raison de plus d'opter pour le statut de loueur en meublé professionnel (LMP), plus facilement accessible qu'il n'y paraît de prime abord et très attractif fiscalement ? Sans doute... Trop souvent, les particuliers conservent des préjugés sur le LMP et s'autocensurent. Ils passent, ainsi, à côté de l'opportunité de se constituer un patrimoine immobilier, de percevoir des revenus complémentaires, le tout avec une tension fiscale minimale, y compris lors de la revente.

Être éligible aujourd'hui au statut de LMP est simple, et repose sur seulement deux contraintes.

Les recettes issues de l'activité de loueur en meublé doivent être supérieures à 23 000 € (total des loyers TTC et charges comprises) sur l'année civile. Ce seuil s'apprécie pour l'ensemble des membres du foyer fiscal. Pour un contribuable fiscalement domicilié en France, il faut tenir compte de l'ensemble des loyers, quel que soit le lieu de situation géographique des immeubles - y compris à l'étranger - affectés à la location meublée *. Si l'activité a démarré en cours d'année, le plafond est ajusté, *pro rata temporis*, en fonction du nombre de jours de location par rapport à 365 jours.

De plus, ces recettes doivent excéder le montant total des autres revenus d'activité du foyer fiscal (salaires, rentes viagères, pensions de retraite, autres BIC, etc.). Ce qui peut survenir, sans même que l'on s'en aperçoive, à l'occasion du passage à la retraite, période à laquelle les revenus diminuent drastiquement, notamment pour les professions libérales et les chefs d'entreprise. De nombreux expatriés remplissent aussi ce critère. En effet, pour l'évaluation du seuil de 50 %, seuls sont retenus les revenus imposables en France. On le voit, pour ces catégories d'investisseurs, la prépondérance des recettes locatives meublées sur les autres revenus est souvent aisée à obtenir.

Le statut LMP s'assortit d'avantages fiscaux conséquents qui, faut-il le rappeler, n'entrent pas dans le plafond des niches fiscales. En effet, la fiscalité LMP obéit à un régime de droit commun et non dérogatoire comme l'est, par exemple, un investissement locatif réalisé sous le régime Pinel.

Dans un premier temps, dès lors qu'il a opté pour le réel et non pour le « micro », le bailleur peut reporter les déficits issus de son activité de LMP sur son revenu global sans limitation de montant ; ce qui, par exemple, est impossible en LMNP où les dépenses sont uniquement imputables sur les recettes locatives meublées.

Par ailleurs, l'actif immobilier, hors foncier, est amortissable sur une durée d'une trentaine d'année en moyenne, le mobilier sur une dizaine d'années, et les travaux sur une douzaine d'années ; cela permet de neutraliser durablement la fiscalité sur les loyers en toute légalité.

Enfin, et c'est peut-être le plus intéressant, la plus-value immobilière réalisée par le loueur en meublé professionnel peut être facilement exonérée, totalement ou partiellement. Pour rappel, dès lors que le bien est détenu depuis plus de deux ans, la plus-value est scindée en deux. D'un côté, la plus-value à court terme qui correspond aux amortissements réalisés sur le bien et, de l'autre, la plus-value à long terme correspondant à la différence entre la valeur de cession et la valeur d'achat. La première est imposée au taux marginal d'imposition du vendeur majoré des cotisations sociales des indépendants (SSI) et la seconde au prélèvement forfaitaire unique (30 %).

Le loueur en meublé professionnel qui exerce son activité depuis au moins cinq ans, bénéficie d'une exonération totale de plus-value lorsque la moyenne des recettes tirées de la location au titre des exercices des deux années civiles précédant la cession n'excède pas 90 000 € HT (*art 151 septies du*

Contact Presse

CGI). Le vendeur ne s'acquittera, pour finir, que des cotisations SSI après déduction de celles déjà versées au cours de son activité. Une opportunité qui n'existe pas ailleurs !

En bref...

Cofondée en 2016 par deux passionnés d'immobilier, Souheil Yansi ingénieur aéronautique et diplômé d'HEC Paris et Benjamin Lefebure ingénieur en bâtiment et expert des monuments historiques et bâtis anciens, Les Secrets de l'Immo met au service des investisseurs particuliers cette double casquette financière et patrimoniale. Objectif : allier rentabilité locative et éthique en rénovant des biens dégradés à Paris et en Île-de-France. Forte d'une équipe pluridisciplinaire, "Les Secrets de l'Immo" accompagne ses clients dans l'intégralité de leur opération immobilière : recherche et financement du bien, conception du projet (rénovation, extension, surélévation, transformation de bureaux en logements), ameublement et décoration d'intérieur si nécessaire et, enfin, gestion locative. Véritables « dénicheurs de pépites », les collaborateurs de la société peuvent aussi accompagner les acheteurs en quête d'une résidence principale ou d'un pied-à-terre ancien en région parisienne. Début 2024, la société avait accompagné plus de 200 particuliers pour un investissement global de plus de 100 millions d'euros, dont 15 projets excédant le million d'euros.

Contact Presse

Galivel & Associés – Diane Asty / Carol Galivel – 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63
galivel@galivel.com – www.galivel.com