

# LE GUIDE DE L'INVESTISSEUR IMMOBILIER 2023



**Construire les bases d'une  
stratégie d'investissement locatif  
solide et rentable !**



**Rc** Roche & Cie  
Expert Comptable depuis 1948

# SOMMAIRE

## Partie I : La définition de vos objectifs

- 1.1 La matrice SMART
- 1.2 Définir son ou ses objectif(s)
- 1.3 Choisir la bonne stratégie en fonction de ses objectifs

## Partie II : Le bon bien, au bon moment et au bon prix

- 2.1 Le type de surface et la localisation
  - 2.1.1 Le type de bien
  - 2.1.2 La localisation
- 2.2 Faut-il acheter dans le neuf ou l'ancien ?
  - 2.2.1 Synthèse comparative
  - 2.2.2 Quid des passoires thermiques en 2023 ?
  - 2.2.3 Louer son bien meublé ou vide ?

## Partie III : Préparer son dossier de financement

- 3.1 Evaluation de votre épargne
- 3.2 La capacité d'endettement
- 3.3 Calcul du budget et convaincre la banque

## Partie IV : Quelle fiscalité pour mon investissement ?

- 4.1 La distinction LMP/LMNP
- 4.2 Achat à plusieurs

ANNEXE 1 : GLOSSAIRE DE L'IMMOBILIER

ANNEXE 2 : LA LISTE DES POINTS À VÉRIFIER LORS DE LA VISITE D'UN BIEN

# EDITO

**L'investissement immobilier n'est en aucun cas réservé à une élite de connaisseurs ni aux personnes fortunées.**

**Tout le monde peut réussir à condition de s'en donner les moyens et de se préparer correctement.**

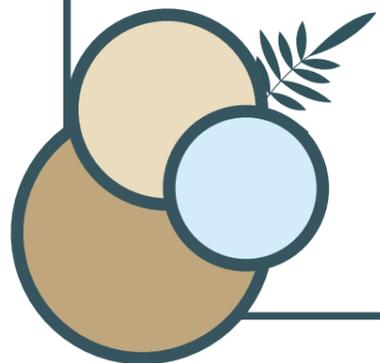
De ces deux constatations, nous avons créé ce guide afin d'offrir à chaque investisseur, peu importe son profil, des bases solides pour réussir. Si vous avez téléchargé ce guide, c'est que vous avez compris l'importance de se bâtir un patrimoine pour préparer votre avenir. Peut-être aimeriez-vous également changer de vie ? Devenir financièrement indépendant en gagnant de l'argent grâce à l'immobilier ?

Vous avez tout à fait raison car la « pierre » est le moyen le plus sûr de se créer des compléments de revenus, voire d'en vivre. Si vous ne savez pas par où commencer, vous avez frappé à la bonne porte !

A travers ce guide, nous allons vous aider à déterminer votre stratégie pour réaliser un investissement locatif rentable et solide.

***« L'immobilier ne peut pas être perdu ou volé et il ne peut pas être emporté. Il est le placement le plus sûr du monde »***

***Franklin Roosevelt***



## CONTEXTE

Pour définir correctement sa stratégie d'investissement, il faut se poser les bonnes questions :

Avez-vous l'intention d'occuper le logement ?  
Souhaitez-vous faire de la location (courte ou longue durée) ?  
Souhaitez-vous investir pour préparer votre future retraite ?  
Désirez-vous constituer un patrimoine pour le léguer plus tard à vos enfants ?

Cela implique qu'il ne faut pas acheter n'importe quel bien à n'importe quel prix.

**Le temps c'est de l'argent ! Cet adage n'a jamais été aussi vrai que dans le domaine de l'investissement immobilier. Ainsi, prendre le temps de définir correctement ses objectifs est indispensable au bon déroulement de votre projet. Vous êtes sûr de ne pas vous perdre en route et d'orienter vos choix futurs correctement.**

Les réponses à ces questions constitueront les bases de votre feuille de route. Elles vous permettront également de déterminer avec précision vos objectifs.



## UN GUIDE CO-CONSTRUIT PAR DEUX EXPERTES DE L'IMMOBILIER



**MURIELLE, NOTAIRE  
FORMATRICE EN DROIT ET  
RÉGLEMENTATION DE L'IMMOBILIER  
CHEZ ROCHE FORMATION**

Murielle accompagne au quotidien clients professionnels et particuliers dans leurs transactions immobilières nationales et internationales. Elle assure également l'alignement des contenus avec la parution des nouvelles lois.

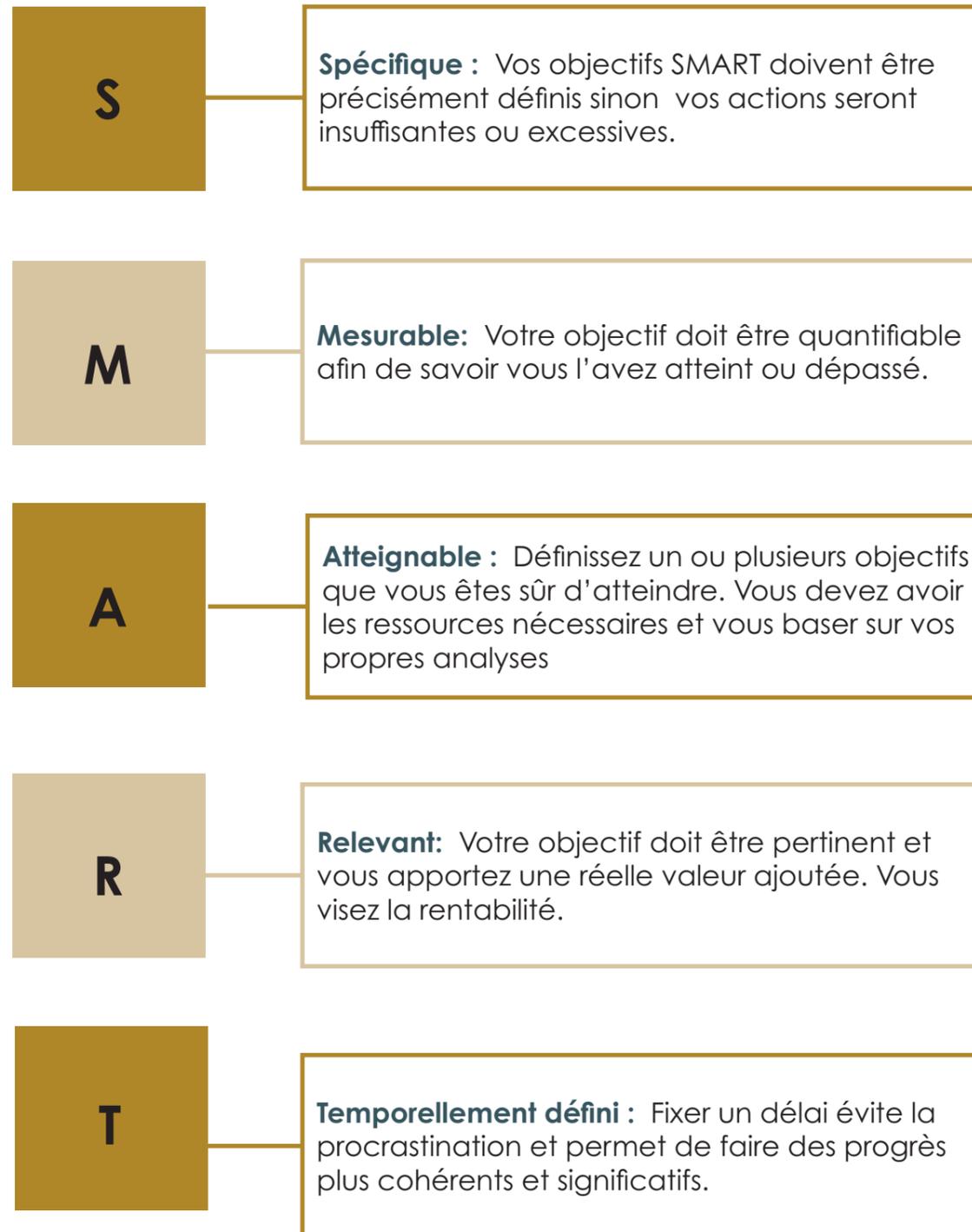


**SANDY, EXPERT-COMPTABLE  
FORMATRICE EN FISCALITÉ  
IMMOBILIÈRE CHEZ ROCHE  
FORMATION**

Elle possède notamment 10 ans d'expériences, lesquelles lui ont permis de construire un solide savoir-faire en fiscalité immobilière. Elle vous livre ainsi de précieuses astuces pour réussir vos projets.

# Partie I : La définition de vos objectifs

## 1.1 La matrice SMART

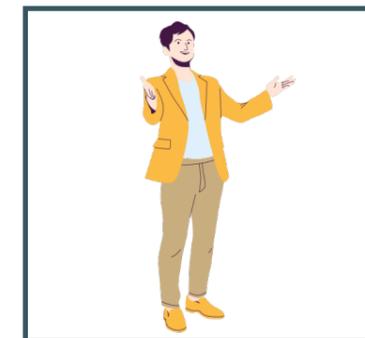


Il s'agit probablement de l'étape la plus importante. Vous devez cadrer votre projet. Pour cela, il existe plusieurs méthodes pour définir ses objectifs mais aucune n'est aussi précise que la matrice SMART.

Avant de compléter la matrice, récapitulons les questions à se poser :

- Avez-vous l'intention d'occuper le logement ?
- Souhaitez-vous faire de la location (courte ou longue durée) ?
- Souhaitez-vous investir pour préparer votre future retraite ?
- Désirez-vous constituer un patrimoine pour le léguer plus tard à vos enfants ?
- Souhaitez-vous quitter votre travail salarié pour devenir financièrement indépendant et vivre de l'immobilier ?
- Souhaitez-vous défiscaliser ?
- Comment allez-vous financer votre investissement ?

Cette liste n'est pas exhaustive, vous devez réfléchir par rapport à votre situation personnelle.



**Monsieur Rose est actuellement salarié d'une petite PME, propriétaire d'une maison en banlieue bordelaise. Il souhaite investir dans un bien pour faire de la location de longue durée et en tirer des revenus.**

Exemple d'objectif SMART correspondant à la situation de Monsieur Rose : « je souhaite placer 290 000€ pour réaliser un investissement locatif d'ici 2025 ».

Ici l'objectif est clairement défini, cela permet déjà d'imaginer quelles seront les autres étapes à remplir pour faire avancer le projet.

## 1.2 Définissez vos objectifs

A l'aide de l'exemple vu ci-dessus, complétez la matrice en partant de votre situation personnelle.



### Ma situation personnelle :

Statut matrimonial (marié, pacsé, concubinage, divorcé) :

.....

Nombre d'enfants ou personnes à charge : .....

Revenus (salaires, pensions, loyers) de moi-même et de mon conjoint :

.....  
 .....  
 .....

Poste actuellement occupé : .....

**Objectif SMART :** .....

.....  
 .....  
 .....

## 1.3 Choisir la bonne stratégie en fonction de ses objectifs

Acheter sa résidence principale et faire de l'investissement locatif sont deux choses bien distinctes. L'achat de la résidence principale est souvent le projet d'une vie porté par la majorité des ménages français. L'objectif premier de l'achat de la résidence principale est l'accession à la propriété. Un investissement locatif est plutôt destiné à se procurer des revenus complémentaires.

Pour vous aider à choisir la bonne stratégie en fonction de vos objectifs, nous avons conçu ce tableau synthétique décrivant les caractéristiques des différentes stratégies d'investissement immobilier. En fonction de vos objectifs, vous pouvez en choisir une ou plusieurs.

	<b>Accession à la propriété</b>	<b>Construire son patrimoine sur le long terme</b>	<b>Faire de l'immobilier son activité principale</b>
<b>Objectif</b>	Acheter sa résidence principale	Investir dans un bien qualitatif pour faire fructifier sa valeur sur le long terme	Acquérir plusieurs biens immobiliers dans des quartiers plus ou moins prisés
<b>Niveau de risque</b>	Faible	Faible/Moyen	Dégager suffisamment de revenus pour devenir financièrement indépendant. Risqué : il faut s'y prendre correctement. Prends un peu de temps mais très avantageux sur long terme.
<b>Rentabilité</b>	Être propriétaire de sa résidence principale c'est capitaliser sur un chez-soi plutôt que de payer un loyer. C'est un gage de sécurité pour l'avenir	L'investissement locatif est tout à fait indiqué pour ce type de bien. Vous pouvez acheter dans des quartiers où les biens prendront de la valeur avec le temps et où la demande locative est forte. Vous pouvez aussi miser sur des quartiers en développement portés par les pouvoirs publics.	Si vous souhaitez faire de l'immobilier votre activité principale, vous devez avoir en tête que la gestion et les charges sont plus chronophages. Mais c'est aussi l'opportunité de faire de la location saisonnière en louant des biens plus chers. Cette stratégie nécessite de garder régulièrement un œil sur le marché immobilier.
<b>Plus-value</b>	Exonération de la résidence principale en cas de revente	Dans les quartiers où la demande locative est forte, vous avez des chances de réaliser une plus-value. Dans les quartiers en développement, la plus-value est possible si les quartiers ont évolué de manière positive. Cela va se traduire par un bon développement économique et social	Acquérir plusieurs biens entraîne une diversification du patrimoine. De ce fait, la plus-value sera propre à chaque bien et dépendra de plusieurs paramètres (quartiers, villes, prix au m2, demande, etc).



## Partie II : Le bon bien, au bon endroit et au bon prix

Vous avez défini le(s) bon(s) objectif(s), c'est une première étape réussie pour maximiser vos chances de succès ! Les fondations de votre projet sont bien posées. A présent, il faut trouver la perle rare qui correspond à votre objectif, votre budget et vos besoins.

### 2.1 Le type de surface et le choix de la localisation

Notre pays possède des régions aussi diverses que variées économiquement et socialement. Pour acquérir le bien correspondant à votre situation, il faut d'abord cibler des villes et des quartiers. Le choix de la localisation et de la surface se font aussi en fonction de vos objectifs.

#### 2.1.1 Le type de bien

Reprenons notre exemple :

**Rappel objectif SMART de Monsieur Rose : « je souhaite placer 290 000€ pour réaliser un investissement locatif d'ici 2025 ». Monsieur Rose ajoute qu'il souhaite louer en longue durée à des étudiants.**

Quels biens correspondent à ses besoins ? Comparons !



Voir tableau comparatif à la page suivante



Surface	Prix	Zone recommandée	Rentabilité	Profil locataire
Studio (T1 ou T1 bis)	Accessible	Hypercentre Grandes villes (métropoles)	Loyer mensuel correspondant au marché	Etudiant Jeune actif célibataire
T2	Modéré	Hypercentre Grandes villes (métropoles) Quartiers un peu excentrés mais il y a quand même de l'activité	Loyer mensuel correspondant au marché	Etudiant Couples de jeunes actifs
T3	Coûteux	Quartier résidentiel et familial Collé à l'hypercentre Quartiers un peu excentrés mais il y a quand même de l'activité	Loyer mensuel correspondant au marché	Colocation étudiante Couple de jeunes actifs avec un enfant
T4 et plus	Très coûteux	Quartier résidentiel et familial Un peu plus loin de l'hypercentre en banlieue	Loyer mensuel correspondant au marché	Colocation étudiante Famille nombreuse

Les studios sont effectivement plus accessibles en terme de prix. Dans certaines grandes métropoles, où la demande est forte, la rentabilité est assurée. Le T2 sera très demandé par des jeunes actifs qui auront le budget pour louer plus de surface. Au regard de la situation de Monsieur Rose, un studio ou un T2 est le plus intéressant.



#### POINT IMPORTANT : La colocation est-elle rentable ?

Si vous souhaitez faire de la colocation, vous devez être attentif au marché locatif des villes qui vous intéressent. Cette activité est plus rentable dans les villes où la demande de location est supérieure à l'offre. La colocation plaît beaucoup aux étudiants car elle procure des avantages (partage des frais, plus grande surface, etc).

Juridiquement, en tant que propriétaire, vous êtes créancier de plusieurs débiteurs. L'inconvénient, la gestion locative d'une colocation est plus chronophage. De plus, le budget d'investissement devra être plus élevé (équipements de l'appartement, taille de la surface plus grande, etc).

### 2.1.2 Le choix de la localisation

Le choix de la ville va également dépendre de votre objectif. Pour bien choisir la ville, vous devez effectuer des recherches sur le marché immobilier local. Pour cela, n'hésitez pas à vous rendre sur place si vous avez du temps et faites des recherches sur internet (meilleurs agents, promoteurs immobiliers, site d'agences, etc...).

Voici la liste des informations à recueillir sur les villes que vous ciblez (liste non-exhaustive) :

- Le prix au mètre carré
- Les types de surface (maison, appartement)
- L'offre et la demande en matière de location
- Activité économique et sociale de la ville (infrastructures, organismes, sièges d'entreprise, universités etc)
- La classification des quartiers : des plus calmes aux plus actifs
- Le prix des loyers par quartier
- La réglementation en matière de location saisonnière (certaines villes, où le marché de l'immobilier est particulièrement tendu, imposent des conditions restrictives)
- Taxe foncière

Si vous n'avez pas le temps de recueillir ces informations, vous pouvez très bien mandater quelqu'un pour le faire à votre place (gestionnaire de patrimoine, agent immobilier, etc...)

Grande métropole, ville de province ? Pour bien choisir, comparez les informations recueillies et écoutez les conseils des professionnels locaux qui connaissent bien le marché.

#### Les points à savoir :

- **La localisation du bien est considérablement influencée par la tension locative du quartier.**
- **L'environnement de votre futur bien doit être rassurant.**
- **Le choix du quartier dépend du profil du locataire que vous ciblez.**

Par exemple, une famille préférera un bien situé dans un quartier résidentiel proche des écoles alors qu'un étudiant recherchera près des écoles ou universités.

Gardez à l'esprit, lors de vos visites, que vous devez penser comme un potentiel locataire. Faites confiance à votre instinct, si vous vous sentez bien dans le quartier, votre locataire le sera aussi.



**POINT IMPORTANT : La véracité des informations :**

**Si vous mandatez quelqu'un pour prospecter à votre place, assurez-vous que les informations, qui vous sont transmises, sont correctes. N'hésitez pas à mettre en concurrence les professionnels de l'immobilier.**



A vous de jouer à présent, à partir de votre objectif SMART et de vos besoins, déterminez le type de bien vers lequel vous souhaiteriez vous tourner et dans quelles villes vous souhaiteriez investir.

### 2.2 Faut-il acheter dans le neuf ou l'ancien ?

Petite piqûre de rappel :

On considère qu'un bien est ancien lorsqu'il a fait l'objet d'une mutation, peu importe la date de construction. On entend par mutation une vente, une occupation ou une location par exemple. A contrario, un logement neuf doit avoir été achevé depuis moins de 5 ans et ne pas avoir été habité durant cette période. Ce bien ne devra avoir subi aucune mutation chez le notaire.

Ce qui va également déterminer votre choix c'est votre budget.



Voir tableau comparatif à la page suivante



### 2.2.1 Synthèse comparative

AVANTAGES	
Ancien	Neuf
Plus de choix dans l'emplacement Moins cher Plus de choix dans les types de biens Matériaux nobles (bois, moulures, cheminée en marbre) Bien déjà construit Date d'emménagement rapide Possibilité de faire des rénovations avec perspective de plus-value Rendement locatif rentable	Quartier résidentiel Frais de notaires réduits (entre 2,5% et 3%) Normes environnementales de la dernière génération Beaucoup moins énergivores Aides de l'Etat (prêt à taux 0, Pinel plus) Pas de travaux à prévoir Frais d'entretiens plus bas Des espaces adaptés pour les personnes handicapées Garantie constructrice Exonération totale ou partielle de taxe foncière pendant 2 ans
INCONVÉNIENTS	
Ancien	Neuf
Charges de copropriété importantes Frais de notaires élevés (7 à 8% du prix de vente) Travaux de mise en conformité ou de rénovation Forte consommation d'énergie Isolation phonique et thermique à vérifier	Emplacement ex-centré Délai de livraison (12-18 mois) avec risque de retard Echelonnement du prix Prix d'achat plus élevé (+/- 10%) Risque de malfaçons Difficultés à se projeter

#### POINT IMPORTANT : Les promoteurs immobiliers

Lorsque l'on achète un bien neuf, le recours à un VEFA (vente en l'état futur d'achèvement) est très fréquent. Si vous êtes plutôt attiré par le neuf, renseignez-vous auprès des différents promoteurs immobiliers. Assurez-vous de leur fiabilité (avis clients) et surtout qu'ils ne sont pas en faillites.

**Ne foncez pas tête baissée, prenez le temps de lire les conditions de vente et le contrat !**



### 2.2.2 Quid des passoires thermiques en 2023 ?

#### Définition passoire thermique :

Une passoire thermique n'est pas systématiquement un logement insalubre. Cette appellation désigne les biens à forte consommation énergétique (gaz, électricité) et qui contribuent à la pollution environnementale. Généralement, ces logements sont énergivores car souvent mal isolés et humides.

Son diagnostic de performance énergétique (DPE) le classe en catégorie F ou G : en d'autres termes il est très mal classé. La loi n° 2021-1104 du 22 août 2021 portant lutte contre le dérèglement climatique et renforcement de la résilience face à ses effets, dite « loi Climat et résilience » (ou simplement « la loi Climat ») impose de nouvelles mesures sur plusieurs années. Voici les dates clés :

- Au 1er janvier 2023 : interdiction de louer un bien dont la consommation énergétique est supérieure à 450kWh/m2/an, ce qui recouvre la plupart des logements classés G ;
- Au 1er janvier 2025 : interdiction de louer un logement classé G ;
- Au 1er janvier 2028 : interdiction de louer un logement classé F ;
- Au 1er janvier 2034 : interdiction de louer un logement classé E.



#### POINT IMPORTANT:

Des dérogations seront possibles si vous êtes propriétaire d'un lot en copropriété où les travaux de mise aux normes ne sont pas approuvés par les copropriétaires. Par ailleurs, les locations saisonnières à vocation touristique ne sont pas concernées pour le moment, mais attention on n'est pas à l'abri d'un changement, à surveiller de près.

Alors faut-il investir dans ce type de bien ?

Là encore, la réponse n'est pas noire ou blanche car cela va dépendre de pleins de facteurs : lieu de situation du bien, marché locatif, coût des travaux...

Ce qu'il faut bien garder en tête ce sont vos objectifs et votre stratégie d'investissement ! Une passoire thermique peut être un bon investissement à condition de bien être informé sur le coût de la rénovation à prévoir et sa rentabilité.

Si vous êtes à l'aise avec l'idée de la rénovation, nous vous donnons 4 conseils pratiques avant de prendre une décision.

1) Exigez un DPE nouvelle génération : le but est de faire remonter la note du logement de G à D par exemple. Comparer les tarifs des diagnostiqueurs et vérifiez la cohérence des différents tarifs obtenus. Un diagnostiqueur peut très bien évaluer votre bien à C et un autre à B.

2) Vérifiez que les travaux sont faisables : pour cela, faites réaliser un audit énergétique, cela engendre des frais mais vous aurez des scénarios plausibles avec des données précises sur les coûts à engager, les économies réalisables et les aides auxquelles vous aurez droit.

**IMPORTANT : méfiez-vous des travaux affectant la copropriété, vous risqueriez de ne pas avoir l'autorisation nécessaire.**

3) Utilisez les aides mises à disposition par l'Etat : les aides sont accordées en fonction des revenus et représentent entre 40 et 90% du montant des dépenses nécessaires. NB : vérifiez bien le délai pour obtenir les aides et leurs conditions.

4) Faites un plan chiffré des travaux de manière précise. Exigez le détail de chaque prestation et différenciez bien les travaux liés aux économies d'énergie (ex: installation d'une pompe à chaleur) et ceux dédiés à la rénovation (ex: pose d'un parquet)

N'hésitez pas également à demander conseil auprès des agents immobiliers et surveillez l'actualité concernant les passoires thermiques !

### 2.2.3 Louer son bien meublé ou vide ?

Là encore, pour faire le bon choix, vous devrez vous concentrer sur les conditions du marché où vous allez investir. Ce choix permettra ensuite de déterminer le régime fiscal le plus adapté.

Reprenons l'exemple de Monsieur Rose, il aimerait investir dans une location pour louer à des étudiants. Au regard de son budget et de ses objectifs, Monsieur Rose peut acheter un studio ou un T2 dans une ville où il y a une forte concentration d'étudiants. S'il choisit par exemple d'investir à Lyon dans un studio, le louer en meublé sera intéressant pour lui car les étudiants préfèrent les biens déjà équipés. Il pourra louer un peu plus cher car il apportera un confort supplémentaire à son futur locataire.

**IMPORTANT : la location meublée est une activité de nature commerciale soumise au régime des BIC (bénéfices industriels et commerciaux).**

Il faudra donc enregistrer cette activité auprès du greffe du tribunal de commerce du lieu de situation du bien pour obtenir un numéro SIRET en remplissant la déclaration P0i. Un comptable peut vous aider dans cette démarche. L'enregistrement doit impérativement avoir lieu avant la date de mise en location du bien.

## Partie III : Préparer son dossier de financement

Parlons peu, parlons argent ! Naturellement, vous devez déterminer votre capacité d'emprunt. Cela vous aidera à mieux cibler les types de bien que vous pouvez acheter.

### 3.1 L'évaluation de votre épargne

Avant d'envisager un crédit immobilier, faites un état de ce que vous possédez : liquidités + dettes.

ACTIF	PASSIF
Plan d'épargne logement Assurance vie Plan d'épargne action Livret A	Crédit à la consommation (ex : voiture) Crédit immobilier (ex : achat de la résidence principale)

Parmi vos différentes épargnes, choisissez celles qui serviront de base à un apport. Généralement, on considère qu'un bon apport représente environ 8% du prix de vente. Cela permet de couvrir les frais de notaires.

**Prenons l'exemple de Monsieur Rose, il possède un PEL de 25 000€ qu'il aimerait utiliser comme apport. Il aimerait acquérir un bien dont la fourchette serait entre 250 000€ et 290 000€. Pour l'estimation du montant des frais de notaire :**

Fourchette basse :  $250\,000 \times 8\% = 20\,000\text{€}$

Fourchette haute :  $290\,000 \times 8\% = 23\,200\text{€}$

Son apport devrait pouvoir couvrir les frais de notaire.



## 3.2 La capacité d'endettement

Maintenant que vous avez une vision claire de l'état de vos liquidités, vous pouvez commencer à prospecter auprès des banques. Il est important de les mettre en concurrence notamment pour obtenir un taux d'intérêt intéressant. La banque vous aide à déterminer votre capacité d'emprunt et le coût du crédit. En fonction de vos revenus et liquidités, la banque estime votre capacité à rembourser.

Aussi, votre taux d'endettement ne doit pas dépasser 35%. Depuis le 1er janvier 2022, un emprunt ne doit pas dépasser 25 ans et le taux d'endettement est plafonné à 35 % maximum. Cette règle a été imposée afin d'éviter le surendettement des ménages.

Autrement dit, la mensualité correspondante au coût du crédit ne doit pas absorber plus de 35% de la totalité de vos revenus.

**Reprenons l'exemple de Monsieur Rose.**

**Monsieur Rose gagne 2200€ net par mois et a un apport de 25000€. Déterminons sa capacité d'endettement :**

**$2200€ \times 35\% = 770€$**

**Monsieur Rose pourra s'endetter à hauteur maximum de 770€ par mois.**



### POINT IMPORTANT : Le taux d'usure

Qu'est-ce qu'un taux d'usure et comment ça fonctionne ? Il s'agit d'un taux maximal (en fonction du type d'emprunt) auquel une banque peut prêter. L'objectif est d'éviter à l'emprunteur de souscrire un prêt à taux excessif

La banque de France calcule tous les trimestres les taux d'usure. Lorsque vous souhaitez emprunter, la banque va déterminer votre TAEG (taux d'intérêt annuel effectif global) lors de votre demande de crédit immobilier.

Le TAEG se compose du taux d'intérêt nominal (= le taux utilisé pour calculer les intérêts de votre prêt), des frais de dossier, frais intermédiaires (ex : courtier), assurances et garanties obligatoires.

Une fois calculé, la banque compare votre TAEG avec le taux d'usure de référence de la banque de France pour le crédit souhaité. S'il s'avère que votre TAEG est supérieur au taux d'usure de référence alors on parle de taux usuraire. Il est interdit d'accorder un prêt à un taux usuraire. Il existe différents taux d'usure selon le type de prêt qui vous est accordé, selon son montant et sa durée.

## 3.3 Calcul du budget et convaincre la banque

Après avoir validé l'estimation de votre capacité d'endettement et le coût du crédit. Vous pouvez commencer à prospecter les biens correspondant au montant du crédit accordé par la banque. Dans la recherche de votre bien, prenez bien en compte :

- Son prix de vente
- Les frais de notaires
- La commission de l'agent immobilier
- Le coût d'éventuels travaux de rénovation
- Les charges de copropriété (s'il y en a)
- Les taxes et impôts
- Les frais de délégation locative (si vous souhaitez confier la gestion de votre bien à un tiers)

**Il faut anticiper ! Plus vous anticiperez, plus vous serez à même de justifier la viabilité de votre projet auprès de la banque. Si c'est votre premier investissement, voici quelques conseils pour maximiser vos chances :**

- Présentez un plan de financement chiffré récapitulant le détail de votre budget (coût d'un bien, charges, garanties etc).
- Structurez correctement votre dossier ; n'hésitez pas à le personnaliser avec des photos d'un bien type qui vous intéresse.
- Assurez-vous d'avoir toutes les pièces justificatives.

**POINT IMPORTANT : Un bien qui s'auto-finance : un argument de poids en votre faveur !**

On dit qu'un bien s'auto-finance lorsque les loyers nets dégagés par votre bien sont supérieurs ou égaux à la mensualité du crédit et des frais annexes. Autrement dit, les revenus tirés de la location absorbent le coût mensuel du crédit. Les banques sont rassurées par ce type de projet surtout si vous le prouvez avec des chiffres à l'appui, d'où l'intérêt d'un plan de financement précis.



## Partie IV : Quelle fiscalité pour mon investissement ?

Avoir un investissement locatif performant passe nécessairement par un régime fiscal adapté et optimisé. Pour déterminer quel régime fiscal est le plus adapté, vous devez vous fonder sur :

- Le nombre de biens que vous allez acquérir
- Le type de location (nue ou meublée)
- Les revenus que vous espérez obtenir de la location
- Vos revenus personnels (salaires, pensions, etc)
- Est-ce que vous achetez seul, en couple, avec des amis, d'autres membres de votre famille ?



**Le plaisir de concilier sécurité et rentabilité**



### 4.1 La distinction LMP/LMNP

Pour la location de biens meublés, il faut distinguer deux régimes :

- La location meublée non-professionnelle (LMNP)
- La location meublée professionnelle (LMP).

Activité	Location meublée professionnelle	Location meublée non professionnelle
<b>Démarches préalables</b>	Inscription auprès des CFE des URS-SAF En cas de fourniture de services en complément de la location, inscription auprès des CFE des chambres de commerce et d'industrie	Inscription auprès du greffe du tribunal de commerce
<b>Conditions</b>	Les recettes issues de la location sont supérieures à 23 000€ / an et excèdent également le montant total des autres revenus d'activité du foyer fiscal	Au moins l'une de ces deux conditions n'est pas remplie
<b>Catégorie d'impositions</b>	Bénéfices Industriels et Commerciaux	
<b>Régime d'imposition</b>	Régime Micro : si le chiffre d'affaires n'excède pas 77 700€/ an Abattement de 50% pour frais et charges Régime réel (de plein droit si le CA excède 77 700€ ou sur option) : Déduction des seuls frais et charges effectivement supportés au cours de l'année	
<b>Traitement des déficits</b>	Déduction du revenu global sans limitation de montant	Report des déficits sur les revenus de même nature (LMNP) pendant 10 ans.
<b>Impôt sur la fortune immobilière</b>	Exonération du bien si l'activité est exercée à titre principal	Exonération possible du bien loué si : L'activité présente un caractère commercial L'activité est exercée à titre principal
<b>Plus-value de cession</b>	Application du régime des plus-values professionnelles. Si l'activité est exercée depuis au moins 5 ans, il y a exonération : - Totale si les recettes au cours des deux dernières années sont inférieures à 90 000€ HT - Partielle si ces mêmes recettes sont comprises entre 90 000 et 126 000€ HT.	Application du régime des plus-values immobilières des particuliers (exonération d'impôt sur le revenu après 22 ans de détention et exonération complète après 30 ans de détention)

## 4.2 Achat à plusieurs : comment faire ?

La première chose à laquelle on pense c'est la SCI (société civile immobilière). Il est vrai que c'est une solution avantageuse si on veut investir avec des amis ou de la famille. Mais attention, la SCI n'est pas non plus une solution miracle. En effet, par exemple, la SCI est incompatible avec une activité principale de location meublée. En effet, la location meublée est une activité commerciale. De ce fait une SCI pratiquant une activité de location meublée risque une requalification de son régime d'imposition en passant de l'impôt sur le revenu à l'impôt sur les sociétés. Ce qui peut être fiscalement très désavantageux.

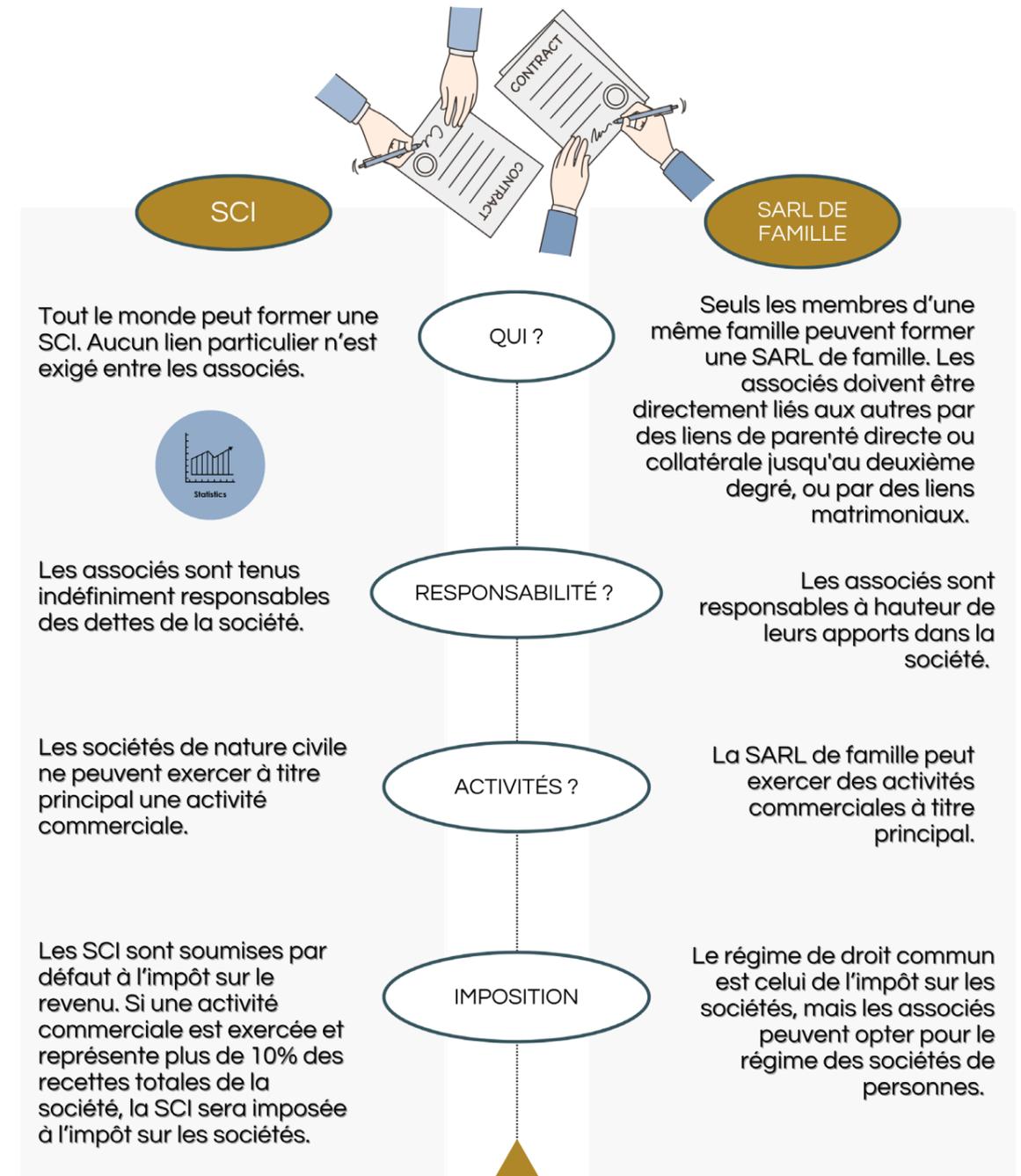
En revanche pour faire de la location nue, vous pouvez tout à fait passer par une SCI. Si vous décidez de faire de la location meublée avec une SCI, vous serez obligé d'opter pour le régime de l'impôt sur les sociétés.

### Connaissez-vous la SARL de famille ?

Très peu connue, cette structure juridique est pourtant très adaptée lorsque l'on souhaite pratiquer une activité de location avec sa famille. Elle permet également de faciliter la transmission des biens aux enfants. Pour vous aider à comprendre, voici un schéma explicatif vous expliquant la différence entre une SCI et une SARL de famille.



Voir schéma comparatif



# Glossaire de l'immobilier

**Acte authentique :** Le notaire prépare un document officiel que le propriétaire et l'acheteur signent afin de rendre effectif le transfert de propriété. Il scelle ainsi la vente et fait office de preuve.

**Compte séquestre :** Le séquestre est un acompte versé par l'acheteur d'un bien immobilier. Un achat immobilier s'accompagne généralement de la signature d'un avant-contrat, compromis ou promesse de vente, qui permet de sceller l'accord et l'engagement du vendeur et de l'acheteur avant la signature de l'acte authentique chez le notaire.

**Copropriété :** tout immeuble bâti ou groupe d'immeubles bâtis à usage total ou partiel d'habitation dont la propriété est répartie par lots entre plusieurs personnes. Le lot de copropriété comporte obligatoirement une partie privative et une quote-part de parties communes, lesquelles sont indissociables.

**Délai de rétractation :** Avant la signature de l'acte authentique de vente, l'acheteur et le vendeur concluent un compromis de vente. Les deux parties peuvent se rétracter sous un délai de 10 jours lequel commence à courir le jour suivant la signature du compromis.

**Démembrement de propriété :** Le principe du démembrement de propriété consiste à diviser la pleine propriété d'un bien immobilier en deux parties, la nue-propriété et l'usufruit. D'un côté, l'usus (droit d'utiliser le bien) et le fructus (droit d'en percevoir les fruits) pour l'usufruitier, de l'autre côté l'abusus (droit de disposer du bien) pour le nu-propriétaire. Les droits démembres sont indépendants l'un de l'autre, mais ni l'usufruitier, ni le nu-propriétaire ne peuvent procéder seuls à la vente du bien démembré. L'accord des deux est obligatoire pour céder la pleine propriété du bien.

**DPE (diagnostic de performance énergétique) :** Le diagnostic de performance énergétique – aussi appelé DPE – permet d'estimer la consommation d'énergie d'un logement ou d'un bâtiment.

**Indivision :** Lorsque plusieurs personnes sont propriétaires collectivement d'un bien, on dit qu'elles sont en indivision. L'indivision peut exister dans le cadre d'une succession, d'un divorce, ou encore d'une donation. Qu'elle soit légale ou conventionnelle, l'indivision entraîne des conséquences complexes pour lesquelles il faut prendre certaines précautions.

**Investissement locatif :** L'investissement locatif consiste à acheter un bien immobilier en vue de le louer. L'objectif est de tirer des revenus de la location.

**Location meublée non-professionnelle :** La Location Meublée Non Professionnelle ou LMNP vous permet de devenir propriétaire d'un bien meublé en percevant des revenus locatifs non imposés tout en récupérant la TVA sous certaines conditions. Ce statut concerne la location de logements meublés dont les revenus générés par la location n'excèdent pas la somme de 23 000€ par an pour le propriétaire et 50% de ses revenus d'activité par an.

**Location meublée professionnelle :** Pour avoir le statut de loueur en meublé professionnel (LMP), les 2 conditions suivantes doivent être réunies :

Les recettes annuelles retirées de cette activité (total des loyers toutes taxes comprises et charges comprises) par l'ensemble des membres du foyer fiscal doivent dépasser 23 000 € sur l'année civile : Du 1er janvier au 31 décembre. Cela doit aussi être le cas lorsque la clôture de l'exercice comptable est faite en cours d'année. En cas de création d'activité en cours d'année, le plafond est ajusté.

Ces recettes doivent être supérieures au montant total des autres revenus d'activité du foyer fiscal (salaires, autres BIC). Le caractère professionnel ou non professionnel de la location meublée est déterminé par le foyer fiscal.

**Nue-propriété :** On parle d'achat immobilier en nue-propriété lorsque le bien acquis a fait l'objet d'un démembrement, c'est-à-dire que le droit de propriété sur le bien est divisé entre : l'usufruitier qui peut occuper le bien ou l'utiliser pour percevoir des revenus, tels que des loyers par exemple.

**Passoire thermique :** terme imagé, instauré avec la loi Climat et Résilience du 22 août 2021, désignant des biens particulièrement énergivores et dont le classement au DPE est mauvais (F, G). Attention, les passoires thermiques ne sont pas forcément des biens insalubres.

**Plus-value immobilière :** La plus-value que vous réalisez en vendant un bien immobilier est imposable, sauf s'il s'agit de votre résidence principale : Lieu où une personne habite effectivement et de façon stable mais qui n'est pas forcément son domicile principal. Vous pouvez bénéficier d'exonérations selon les caractéristiques du bien ou votre situation personnelle. Lorsque vous vendez un bien immobilier dont vous êtes propriétaire, vous devez calculer la différence entre les prix suivants: Prix d'acquisition du bien - Prix de vente du bien  
Si le résultat de ce calcul est positif (vous vendez plus cher que vous n'avez acheté), vous réalisez un gain appelé plus-value.

**SCI (société civile immobilière) :** Une société civile est une société n'entrant pas dans une autre catégorie résiduelle. En effet, l'article 1845 du Code civil énonce : « Ont le caractère civil toutes les sociétés auxquelles la loi n'attribue pas un autre caractère à raison de leur forme, de leur nature ou de leur objet. » Par essence elle n'a pas pour objet la réalisation d'activités commerciales.

**SARL de famille** : La SARL de famille est une société à responsabilité limitée formée par les membres d'une même famille (lien de sang ou alliance). Cette forme de société peut exercer les mêmes activités qu'une SARL classique. Il est donc possible d'entreprendre des activités commerciales en famille dans un cadre juridique légal.

**Taux d'endettement** : Fraction des revenus nets mensuels que l'emprunteur peut allouer au remboursement du crédit.

**Taux d'usure** : Il s'agit du taux maximal auquel une banque peut prêter. L'objectif est d'éviter à l'emprunteur de souscrire un prêt avec un taux excessif. La banque de France calcule régulièrement les taux d'usure.

**Taux d'intérêt** : Le taux d'intérêt d'un prêt ou d'un emprunt fixe la rémunération du capital prêté versée par l'emprunteur au prêteur. Le taux et les modalités de versement de cette rémunération sont fixés lors de la conclusion du contrat de prêt.

**TAEG** : Lorsque vous souhaitez emprunter, la banque est obligée de déterminer votre TAEG (taux d'intérêt annuel effectif global) lors de votre demande de crédit immobilier. Le TAEG est composé du taux d'intérêt nominal (= le taux utilisé pour calculer les intérêts de votre prêt), des frais de dossier, frais intermédiaires (ex : courtier), assurances et garanties obligatoires

**Usufruit** : L'usufruit est le droit d'utiliser un bien et d'en percevoir les revenus, sans en être propriétaire (cf. démembrement).



© Roche & Cie - 2023

Toute autre utilisation, reproduction, diffusion, publication ou retransmission du contenu est strictement interdite sans l'autorisation expresse du détenteur des droits d'auteur, Roche & Cie, et expose son auteur à des poursuites judiciaires conformément aux articles L.335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.