



ET POURQUOI PAS INVESTIR EN VIAGER

Plus si ringard, le viager. Ces opérations intéressent désormais des investisseurs qui veulent se constituer un patrimoine à terme. Mais attention, elles ne sont pas toutes rentables.

Par Marie Pellefigue

Autrefois confidentiel et concentré sur les marchés immobiliers de la région parisienne et de la Côte d'Azur, le viager se développe depuis quelques années un peu partout en France. La raison principale ? De plus en plus de seniors veulent rester chez eux le plus longtemps possible et cherchent un moyen d'obtenir un complément de revenus jusqu'à leur disparition. « *Les ventes en viager concernent aussi des propriétaires qui souhaitent conserver une résidence secondaire, mais ne peuvent ou ne veulent pas en assumer toutes les charges* », ajoute Sophie Richard, fondatrice du réseau Viagimmo. Face à cette offre qui gonfle, les professionnels s'organisent. Aux côtés des quelques acteurs historiques et des notaires, des agences immobilières – souvent locales – spécialisées dans le viager se lancent.

UN FONCTIONNEMENT SIMPLE

En pratique, un viager revient à une sorte de démembrement de propriété. D'un côté le vendeur, appelé crédentier, conserve le droit d'usage et d'habitation de son logement. De l'autre, l'acheteur, appelé débirentier, en

acquiert la nue-propriété (c'est-à-dire les murs) et récupère la pleine propriété, sans frais supplémentaire, au décès du vendeur. Attention, pour qu'un viager ne soit pas remis en question, la loi de 1949 impose que la vente conserve un caractère aléatoire. Si, par exemple, vous achetez en viager à une personne que vous savez très malade, il pourrait être remis en question par ses héritiers. Autre point de vigilance : si la valeur du bien est sous-estimée, les services fiscaux – qui scrutent à la loupe ces opérations si elles ont lieu entre proches – requalifieront le viager en donation déguisée.

Il existe deux types de viager, le premier est appelé « libre », lorsque le crédentier n'habite pas dans les lieux. Il permet à l'acheteur d'occuper immédiatement le logement ou de le louer pour en tirer des revenus, mais lui interdit de le vendre. Le second type de viager, largement majoritaire, est dit « occupé ». Dans ce cas, le vendeur reste dans les lieux jusqu'à sa disparition. Il a toujours la faculté de passer en viager libre, s'il part en maison de retraite par exemple, moyennant en général une majoration de rente de 20 à 30 %.

Lors de la mise en vente, un professionnel expertise la valeur du bien, puis

estime la décote liée à l'occupation. « *Nous tenons compte de l'espérance de vie du propriétaire et de la valeur locative du bien, et donc de sa localisation et de son état* », explique Reza Nakhaï, cofondateur de Viva Viager. Le prix de marché diminué de la décote donne la valeur occupée. C'est sur cette base qu'est déterminé le montant de « bouquet », la somme versée en une fois au moment de la vente. Enfin, la différence entre la valeur occupée et le bouquet permet de calculer la rente viagère, versée par l'acheteur jusqu'au décès du crédentier. « *Son montant dépend de différents critères comme le sexe et l'âge du ou des vendeurs* », énonce Sophie Richard. Selon ses besoins, un propriétaire peut choisir un bouquet important et une petite rente, ou préférer l'inverse. Bon à savoir : « *Si le bien intéresse l'acheteur, il peut négocier non seulement le prix d'achat, mais aussi la ventilation entre le bouquet et la rente* », précise Reza Nakhaï.

GARE AUX CHARGES

Avec la flambée des prix de l'immobilier, le viager est souvent présenté comme une solution d'investissement →

intéressante, puisqu'il nécessite un moindre capital au départ. Avec, en plus, l'espoir de réaliser une bonne affaire si le vendeur disparaît plus rapidement que prévu. Mais il ne faut pas se laisser appâter par ces deux arguments, car ces opérations sont plutôt destinées à des particuliers qui disposent déjà d'un capital. En effet, elles souffrent d'un handicap : il est impossible de les financer intégralement à crédit, car les banques rechignent à accorder des prêts pour les viagers. Ou alors, « elles prêtent seulement le montant du bouquet, en prenant un nantissement ou une garantie sur un autre bien immobilier », confie Sophie Richard.

Outre le bouquet, vous devez vous assurer de disposer de revenus suffisants pour payer la rente viagère sans rater une échéance. À défaut, « comme la plupart des contrats de viager intègrent une clause résolutoire, le vendeur aura la possibilité d'annuler la vente, met en garde Laurent Mazerie, notaire à Paris. Dans ce cas, il récupère son bien sans rembourser ni les rentes déjà perçues ni le bouquet. » Attention à ne pas sous-estimer cette charge dans le temps, car les contrats de viager intègrent tous une clause d'indexation



de la rente. Elle suit souvent l'indice du coût de la vie (hors tabac), même si ce n'est pas une obligation. À titre d'exemple, la rente d'un crédirentier de 65 ans qui se revalorise de 1 % par an majore le coût de l'opération d'environ 10 % sur la durée totale. Si le vendeur a 90 ans, l'impact de l'indexation ne sera que... de 2 % environ. Avant de vous engager, mesurez aussi l'impact fiscal d'une telle opération. Bonne nouvelle : à l'achat, les droits de mutation sont payés sur la valeur occupée du bien, inférieure au prix de

marché. En revanche, attention à la revente. « La base de calcul pour les plus-values correspond à la différence entre le prix de vente et le prix d'achat payé à la signature du viager », précise Reza Nakhaï. Petite consolation : pour calculer l'abattement pour durée de détention, Bercy prend comme point de départ cette date, et non celle de la récupération de la pleine propriété. Enfin, si vous êtes assujéti à l'impôt sur la fortune immobilière, la valeur occupée du viager entre chaque année dans votre base taxable et vous devez aussi régler la taxe foncière.

À cela s'ajoute une quote-part des charges collectives si le logement est en copropriété. Si des gros travaux sont à prévoir (toiture, installation d'un ascenseur...), ils sont aussi à votre charge, le vendeur n'assumant que les réparations courantes. « En général, la clé de répartition des charges et dépenses entre débirentier et crédirentier est identique à celle des propriétaires et locataires », souligne Sophie Richard. Pour éviter toute mauvaise surprise, précisez cela noir sur blanc dans le contrat de viager et prévoyez une enveloppe de financement assez large pour assumer des imprévus.

EXEMPLES D'ACHAT EN VIAGER

Localisation	Bien (prix)	Profil du vendeur	Valeur occupée	Bouquet	Rente
Viager occupé					
Bordeaux	3-pièces de 73 m ² (450 000 €)	Homme (75 ans) et femme (80 ans)	245 000 €	150 000 €	603 €/mois
La Rochelle	Maison de 110 m ² (480 000 €)	Homme (72 ans) et femme (68 ans)	181 000 €	80 000 €	426 €/mois
Montélimar	Maison de 100 m ² (200 000 €)	Femme (72 ans)	94 000 €	50 000 €	229 €/mois
Nantes	3-pièces de 80 m ² (390 000 €)	Homme (67 ans)	184 000 €	20 000 €	856 €/mois
Viager libre					
Les Sables-d'Olonne	Studio de 24 m ² (170 000 €)	Homme (82 ans)	/	40 000 €	1 281 €/mois
Toulouse	Maison de 150 m ² louée 1 500 €/mois (300 000 €)	Femme (88 ans)	/	100 000 €	2 252 €/mois

POUR INVESTISSEURS AGUERRIS

À condition de disposer d'un capital à placer et surtout de liquidités suffisantes, par exemple si vous touchez déjà des loyers, investir en viager présente un véritable intérêt. Surtout si vous achetez un logement dans une ville où les tarifs sont élevés ou les perspectives de valorisation fortes. Ne perdez tout de même jamais de vue que si vous avez des chances que le prix total de votre opération soit inférieur à celui du marché, votre crédirentier peut aussi battre des records de longévité. Si c'est le cas, cela renchéritra fortement le coût de votre opération et vous fera perdre de l'argent. Un dispositif qu'il ne faut donc pas mettre entre toutes les mains. ■

M. P.

LOUER EN MEUBLÉ, ENCORE UN BON PLAN ?

La location meublée bénéficie d'une fiscalité douce. Mais attention, car ce marché a souffert avec la crise et il va falloir que le bien en quête de locataire sorte du lot.

Par Marie Pellefigue



La location meublée ne séduit plus seulement les étudiants pour une année d'études. « Dans les grandes villes, elle attire des célibataires qui cherchent un logement rapidement avant de prendre le temps de s'installer, mais aussi les cadres en mission et les couples en instance de divorce », énonce Nathalie Naccache, directrice de Fortis Immo Paris Keller Williams. Face à cette demande élargie, les propriétaires ont peu à peu converti leurs logements vides et les offres en meublée de long terme ont fleuri partout en France. Seul point noir : la crise sanitaire a fait perdre de sa superbe à ce mode de location. Car, au premier confinement, le nombre de locataires y a largement chuté. Pire encore, beaucoup d'entre eux ont donné leur congé et des propriétaires se sont retrouvés avec des logements vides, sans avoir pu compter sur leur clientèle habituelle. « En 2020, tous les salons professionnels de printemps ont été

annulés et, malgré une période estivale plutôt bonne, les bailleurs qui avaient opté pour le meublé ont subi de fortes baisses de rendement », note Hervé Sayaque, directeur de Home Clefs Properties, à Cannes.

Aujourd'hui, si vous envisagez d'acheter un appartement pour le louer de cette façon, ou si vous hésitez à transformer votre location vide en meublée, vous allez devoir redoubler d'attention.

GARE AUX IDÉES REÇUES

Pour les propriétaires, la location meublée de longue durée a l'avantage d'être plus flexible que la location vide. Mais, contrairement à une idée reçue, il faut un motif valable (congé pour vente, reprise pour habitation...) pour résilier un bail meublée, en respectant un formalisme précis. Deuxième avantage du meublée : à surface comparable, le loyer est supérieur de 10 à 20 % à celui du marché. En revanche, « les charges sont plus

importantes, confie Maud Velter, cofondatrice du site Jedeclearemonmeuble.com. Il faut acheter tout le mobilier et le remplacer s'il est abîmé. En plus, comme les locataires restent moins longtemps dans les lieux, ils ont tendance à moins prendre soin de leur logement. » Prévoyez donc chaque année une enveloppe pour assumer les dépenses courantes de remise en état. Avant de vous lancer, sachez que depuis la loi Alur de 2014, le meublée est soumis aux mêmes règles que la location vide (encadrement des loyers dans les zones concernées, plafonnement en cas de relocation...). La différence ? Un locataire doit pouvoir occuper le logement avec ses seuls effets personnels. Un décret datant de juillet 2015 précise 11 équipements obligatoires dans un meublée de longue durée (réfrigérateur, literie...). Mais ne vous contentez pas de ce minimum, car les réseaux sociaux ont normalisé les goûts des locataires. —>



Beaucoup recherchent un logement confortable et au goût du jour et fuient les décorations ringardes. Pour louer facilement, faites grimper le standing de l'appartement en y ajoutant de l'électroménager. « *Un lave-linge est un critère discriminant, tous les locataires souhaitent en avoir un chez eux, même dans les petites surfaces* », constate Nathalie Naccache. Pensez aussi aux cafetière, bouilloire et grille-pain, ajoutez des luminaires et quelques objets utiles et de décoration (écran plat, box internet, tapis...) et enfin faites des photos de qualité professionnelle pour que votre logement sorte du lot dans la masse d'annonces en ligne.

UNE FISCALITÉ ATTRAYANTE

Si vous êtes prêt à accepter toutes ces contraintes, sachez que les loyers tirés d'une location meublée profitent d'une fiscalité douce. Ils ne sont pas considérés comme des revenus fonciers (imposition au barème de l'impôt sur le revenu et aux prélèvements sociaux de 17,2 %), mais comme des bénéfices industriels et commerciaux (BIC). « *À condition d'encaisser moins de 72 600 € par an, les recettes brutes annuelles, charges comprises, provenant de l'activité meublée sont imposées avec les autres revenus du bailleur après abattement de 50 %* », rappelle Christophe Chaillet, directeur de l'ingénierie patrimoniale chez HSBC Continental Europe.

Au-delà de ce seuil, ou sur option de votre part, le régime du micro-BIC est remplacé par le régime réel. Dans ce cas, toutes les charges (intérêts d'emprunt, frais d'agence, assurance, taxes, travaux...) sont déductibles des

BIC, et vous pouvez en plus amortir votre bien et votre mobilier. Le solde net est ensuite imposé avec vos autres revenus. Si vos charges sont supérieures aux recettes, le déficit s'impute sur les BIC les 10 années suivantes. « *En réalisant des travaux importants dans un bien, la pression fiscale est donc nulle pendant plusieurs années* », soutient Manuel Ravier, cofondateur d'Investissement-locatif.com.

Pour savoir quel régime privilégier, il faut prendre en compte votre situation patrimoniale et le type de logement dont vous êtes propriétaire. « *Le régime du micro-BIC présente souvent un intérêt pour ceux qui détiennent un logement depuis longtemps, car ils ne peuvent plus l'amortir ou déduire beaucoup d'intérêts d'emprunt* », relève Manuel Ravier. Il est aussi intéressant si vous louez un seul bien ou encaissez peu de revenus, car sa gestion est simplifiée. Si, a contrario, vous avez des charges importantes ou que vous démarrez la constitution de

votre patrimoine locatif, l'option pour le régime réel sera souvent plus intéressante, à condition de ne pas dépasser certains seuils (*lire l'encadré ci-dessous*).

EMPLACEMENT PRIMORDIAL

Reste que la demande en logements meublés est inférieure à celle d'appartements nus. D'autant que, ces dernières années, ce type de logement s'est multiplié dans toutes les villes, la concurrence est donc plus rude. Pour mettre toutes les chances de votre côté, sachez que la quasi-totalité de la demande porte sur des studios et 2-pièces, les surfaces plus grandes étant nettement moins recherchées. En outre, avec la pandémie, les goûts des locataires ont évolué. Ils souhaitent désormais de l'espace et sont prêts à payer un peu plus cher pour disposer d'un grand studio, de 25 à 30 m², ou d'un 2-pièces avec un coin bureau aménagé.

Enfin, la majorité des demandes de meublés se concentre sur les grandes villes qui comptent à la fois une forte proportion d'étudiants et de cadres. Privilégiez-les pour garantir la pérennité de votre investissement en choisissant la meilleure localisation, car les locataires en meublé sont très exigeants. Visez exclusivement les hypercentres ou restez à proximité des quartiers d'affaires ou des universités. À défaut, choisissez un secteur bien desservi par les transports en commun et proche de la gare pour attirer les cadres en mission. ■

M. P.

DE LOURDES CHARGES SOCIALES POUR LES PROS DU MEUBLÉ

Depuis le 1^{er} janvier, une nouvelle obligation pèse sur certains particuliers qui louent en meublé. Sont concernés ceux percevant plus de 23 000 € de loyers par an, à la condition que ces recettes soient supérieures à leurs revenus annuels d'activité (salaires, pensions de retraite...). Dans ce cas, l'activité de loueur est considérée comme professionnelle. Les bailleurs doivent obligatoirement s'affilier au régime de Sécurité sociale des indépendants (SSI, ex-RSI) et déclarer, chaque trimestre, leurs loyers. « *Ils restent soumis à l'impôt sur le revenu, mais au lieu des prélèvements sociaux de 17,2 %, il faut acquitter des charges sociales, de l'ordre de 35 à 45 % du bénéfice* », explique Maud Velter. Attention, si l'activité en meublé génère des pertes, il faut tout de même régler le forfait social annuel, actuellement fixé à 1 145 €. Rien ne change en revanche pour les propriétaires percevant moins de 23 000 € de loyers par an. Leurs BIC restent taxés au niveau de leur tranche marginale d'imposition et sont soumis aux prélèvements sociaux de 17,2 %. Pas de changement non plus pour les bailleurs percevant plus de 23 000 € de recettes par an mais dont les revenus d'activité sont plus élevés.

M. P.



MISEZ SUR L'ANCIEN AVEC TRAVAUX

Acheter pour louer n'est plus guère rentable. À moins de réaliser de lourds travaux pour bénéficier d'un sérieux coup de pouce fiscal.

Par Marie Pellefigue

L'appétit des Français pour la pierre, doublé de conditions de crédit exceptionnelles, a fait grimper les prix de l'immobilier partout en France. La flambée, démarrée à Paris il y a un peu plus de dix ans, a contaminé les grandes villes de province et, depuis la crise sanitaire, les villes moyennes. « Notre dernière étude montre que les prix ont augmenté en moyenne de 4,9 % entre septembre 2020 et 2021 en France, mais la hausse a été de 4,1 % dans les 10 principales métropoles, de 4,5 % dans les 50 plus grandes villes et de 6,4 % sur le

reste du territoire », confirme Thomas Lefebvre, directeur scientifique de MeilleursAgents.

Si vous envisagez d'investir aujourd'hui pour vous constituer un patrimoine locatif, il faudra déboursier entre 3 500 et 6 000 €/m² dans les grandes métropoles et de 2 200 à 3 200 €/m² dans les villes moyennes. Bien entendu, si vous visez un joli appartement en bon état avec un petit extérieur, le bien que s'arrachent tous les investisseurs et les aspirants propriétaires, les tarifs dépassent allègrement ces montants. Même s'ils augmentent réguliè-

ment, les loyers sont loin de suivre ce rythme soutenu. Les rendements d'aujourd'hui n'ont donc plus rien à voir avec ceux d'hier. La solution ? Investir malin, c'est-à-dire viser les biens anciens en mauvais état, moins recherchés par les acheteurs et donc moins chers, les rénover et profiter d'avantages fiscaux.

VISEZ LES BIENS DÉCOTÉS

Tous les immeubles anciens ne se valent pas et, surtout, ne se négocient pas au même prix. À titre d'exemple, une copropriété bien entretenue →

MISEZ SUR L'ANCIEN AVEC TRAVAUX

en pierre de taille vaut en général de 5 à 20% de plus que la moyenne du marché. En revanche, une barre désuète des années 1960 ou 1970 se négocie moins cher, surtout si elle est énergivore. « *Aujourd'hui, les acheteurs scrutent le DPE (diagnostic de performance énergétique) à la loupe et beaucoup ne visitent pas s'il est mauvais* », confirme Franck Béasse, directeur de Century 21 Issy-les-Moulineaux. Si vous visez plutôt des maisons, sachez que celles qui sont mitoyennes avec une courette se vendent de 15 à 25 % de moins qu'un pavillon doté d'un grand jardin. Agissez ensuite comme un expert immobilier en listant les défauts intrinsèques du logement. En général, le prix médian correspond à un appartement classique situé au deuxième étage. Ensuite, des décotes et surcotes sont appliquées pour calculer le prix théorique des biens limitrophes. Toujours à titre d'exemple, un appartement sombre ou au premier étage sur une artère très bruyante se négocie au moins 20 % moins cher que la moyenne. S'il est de taille familiale et à un étage élevé dans un immeuble sans ascenseur, la décote sera équivalente. N'oubliez pas de vérifier si des travaux

sont techniquement envisageables pour le rendre attrayant. Une petite copropriété énergivore pourra améliorer son DPE avec des rénovations collectives (changement de chaudière...) ou individuelles (installation de double vitrage...). En revanche, s'il s'agit d'un ensemble d'immeubles, vous aurez du mal à mettre tous les copropriétaires d'accord en même temps. Dernier conseil : faire passer un professionnel pour chiffrer précisément le coût de la rénovation, surtout si vous envisagez un gros chantier. « *C'est le métier d'un architecte, qui apportera son expertise pour valoriser le bien, mais une entreprise générale ou un artisan peuvent aussi chiffrer des travaux* », explique Jean-Luc Mollard, architecte à l'agence Grafit à Paris 15^e. Avantage de cette technique : votre négociation à la baisse avec un vendeur sera plus simple si vous justifiez votre offre avec un devis.

QUELS TRAVAUX ENGAGER ?

Premier type de travaux à mettre en place d'urgence : ceux qui améliorent le DPE. L'envolée récente du prix de l'énergie rend les locataires particulièrement vigilants sur ce point. En plus,

de nouvelles mesures imposent des travaux de mise en conformité, les logements classés en F et G ne pourront bientôt plus être loués ni vendus. Ne vous lancez pas à l'aveugle, faites réaliser une étude thermique du logement par un bureau conseil ou un ingénieur thermicien. Pour environ 1 000 €, vous obtiendrez un diagnostic complet et la liste des travaux à réaliser en priorité. « *Il est souvent plus malin d'isoler un mur exposé plein nord que de changer des fenêtres sur une façade plein sud* », explique Didier Bader, gérant du bureau d'études ThermiConseil.

Deuxième famille de rénovations à mettre en place : celles qui gommant les principaux défauts du logement et donc le rendent plus attrayant pour un locataire. Si l'appartement a un petit séjour et une grande chambre, vérifiez s'il est possible de les inverser ou, à défaut, d'installer un coin bureau (avec toute la connectique) près du lit. S'il a un grand couloir, montez-y une série de placards intégrés sur mesure. Pour vous donner des idées, là aussi un architecte saura optimiser l'espace à vivre et tirer le maximum d'une petite surface. Pour en trouver un, consultez le site de l'ordre ou utilisez une plateforme de mise en relation (Archidvisor, Archionline, BAM Archi, RencontreUnArchi...). « *Il suffit de préciser son projet (rénovation, extension, décoration, budget maximal...) en ligne, puis nous transmettons la demande à deux ou trois architectes de notre base en ciblant ceux qui ont une expertise dans le domaine* », précise Mathias Boutier, cofondateur de BAM Archi. Avantage supplémentaire de passer par un architecte, à condition de lui confier le chantier de A à Z : il négociera pour votre compte des ristournes avec les entreprises, et vous fera profiter d'une TVA à taux réduit (10 % contre 20 %) sur le chantier. De quoi couvrir une large part de ses honoraires, en moyenne 12 à 18 % du montant hors taxes des travaux. Attention, que vous fassiez ou →

LE MALRAUX, POUR INVESTISSEURS FORTUNÉS

Le dispositif Malraux vise à rénover des biens à caractère historique situés en secteur sauvegardé ou dans une zone de protection du patrimoine architectural, urbain et paysager (ZPPAUP). La réduction d'impôt sur le revenu correspond à, respectivement, 30 ou 22 % du montant des travaux de rénovation globaux, selon la localisation de l'opération. « *Cet avantage fiscal, qui n'entre pas dans le plafond des niches fiscales, est plafonné à 100 000 € par an et les travaux peuvent être étalés sur 4 ans* », précise Maureen Maris, conseillère en gestion de patrimoine chez Quintésens. Avantage supplémentaire : si la réduction dépasse le plafond, la part non utilisée est reportable l'année suivante, dans la limite de 5 ans au total.

Avec un Malraux, la seule obligation est de louer le logement rénové pendant au moins 9 ans. Attention, ces opérations sont à réserver aux investisseurs avec un horizon de placement bien plus long, d'au moins 15 ans. La raison est double. Les travaux, réalisés par des artisans spécialisés, sont particulièrement chers et concernent souvent aussi bien le logement que l'immeuble. Il faut donc largement plus de 9 ans pour les amortir. Par ailleurs, selon le montage de votre opération, les travaux sont intégrés – ou non – dans la base de calcul des plus-values. Mieux vaut donc jouer sur la durée de détention la plus longue possible pour profiter d'un abattement élevé et éviter de vous faire taxer fortement à la sortie si l'opération est bénéficiaire. M. P.

TOUS LES TRAVAUX NE SONT PAS DÉDUCTIBLES

non appel à ce professionnel, l'assurance dommages-ouvrage est obligatoire si vous réalisez des travaux de structure.

Enfin, pour attirer les meilleurs locataires, louez un appartement au goût du jour. Si le carrelage est en bon état mais ringard, remplacez-le par un autre plus moderne. Même si vous louez votre logement avec un bail vide, équipez-le à minima. Les locataires apprécient particulièrement les penderies intégrées et la présence d'un plan de travail et de placards dans la cuisine, une salle de bains avec douche vitrée et meubles récents. Si vous louez une petite surface, vide ou meublée, installez aussi un lave-linge et laissez des plaques de cuisson, voire un réfrigérateur. Pour le reste de la décoration, pensez à modifier les luminaires et les plafonniers si votre appartement est un peu sombre. Tous ces petits travaux vous permettront de louer un peu plus cher, mais surtout plus rapidement.

COUP DE POUCE FISCAL

Si vous faites restaurer votre bien ancien par un professionnel, vous pourrez profiter du mécanisme de déficit foncier, même si tous les travaux ne sont pas éligibles (*lire l'encadré ci-contre*). Ceux qui

Si vous souhaitez déduire vos travaux de rénovation au titre du mécanisme de déficit foncier, attention à leur nature, certains ne peuvent pas être pris en compte. Les services fiscaux passent au crible les opérations et n'hésitent pas à remettre en cause des imputations. Sont éligibles les dépenses pour réparation (fuite sur plomberie ancienne, changement de robinet cassé...), entretien (rénovation des sols et des murs...) et amélioration (remplacement de chaudière, installation d'une ventilation puissante...). Si, par exemple, vous envisagez une extension (appropriation des combles) ou une transformation (division d'une pièce en deux), ces frais ne peuvent pas être pris en compte. Un conseil : si vous lancez une rénovation globale, pour éviter toute ambiguïté, demandez à l'artisan de scinder le chantier en deux, avec l'envoi de deux factures. Vous en déduirez une au titre du déficit foncier, qui mentionnera précisément les travaux déductibles. « Les jurisprudences sont constantes sur ce sujet, met en garde Christophe Chaillet, directeur de l'ingénierie patrimoniale chez HSBC Continental Europe. *Mélanger les dépenses de rénovation sur une seule et même facture rend non déductibles l'ensemble des travaux.* »

M. P.

peuvent être pris en compte s'imputent sur vos revenus fonciers comme vos autres charges (intérêts d'emprunt, assurance...). Si vous êtes déjà bailleur, le déficit généré par des travaux importants s'impute sur vos autres revenus fonciers. Avantage pour vous ? « La base taxable est ainsi réduite, le bailleur paie donc moins d'impôts et évite les prélèvements sociaux de 17,2% sur ses revenus fonciers », souligne Maureen Maris, conseillère en gestion de patrimoine chez Quintésens. Le déficit foncier est aussi intéressant pour les bailleurs aux revenus fonciers moins importants. Car s'il reste un déficit après l'imputation, le reliquat est reportable pendant les 10 ans qui suivent. « Cela permet d'investir en franchise de taxation pendant plusieurs années », précise Manuel Ravier, cofondateur d'Investissement-locatif.com. Enfin, l'année des travaux, il est aussi possible de déduire le déficit foncier de votre revenu global, dans la limite de 10 700 € (hors intérêts d'emprunt). Le reliquat restant toujours imputable sur les revenus fonciers des 10 années suivantes. Seule obligation dans ce cas : le logement rénové doit être conservé au moins trois ans après cette imputation. ■ M. P.

